معمولی تبدیلی سے غیر معمولی نتائج

ایٹمی عادات

ATOMIC HABITS

An Easy way to
Build Good Habits and
Break Bad Habits



مصنف:
جیمز کلیئر

مترجم:
عظیم احمد

"یَا حَیُّ یَا قَیُّومُ بِرَحْمَتِكَ اَسْتَغِیْثُ"

ناشر:	معاذ ہاشمی
اہتمام	سید حذیفہ حسن ہاشمی
نام کتاب	ایٹمی عادات
مصنف	جیمز کلیئر
مترجم	عظیم احمد
سرورق	عثمان افضال
تہذیب، پیش کار	مولانا محمد شہباز
سن اشاعت	2025

ایٹمی عادات

معمولی تبدیلی سے غیر معمولی نتائج



مصنف:
جیمز کلیئر

مترجم:
عظیم احمد

BOOK FAIR
ONLINE BOOK STORE

House # 7 Street # 26 Muhallah
Ghani Near Ghani Masjid
Sanat Nagar Lahore.
Cell: 0309-5005471

Khizar Readers

book fair
bookfaiir@gmail.com
www.bookfair.pk

انتساب

"امی ابو کے نام
جن کی انگلی پکڑ کے میں
آج تک چل رہا ہوں"

ATOMIC HABITS

حُسنِ ترتیب

ایٹمی عادات

ATOMIC HABITS
حسنِ ترتیب

ATOMIC HABITS

عرضِ مترجم

امریکی شاعر اور انشائیہ نگار رالف والڈو ایمرسن ایک جگہ لکھتا ہے کہ ہر آدمی مستقبل میں خود کو ایک فرشتے کے روپ میں دیکھتا ہے۔ مطلب یہ کہ ہر انسان کو پتہ ہوتا ہے کہ اس کی ذات میں کیا خامیاں ہیں، کن کن چیزوں کو اصلاح کی ضرورت ہے اور کن کمزوریوں پر قابو پا کر وہ خود کو ایک زیادہ بہتر انسان بنا سکتا ہے۔ لیکن وہ اس کام کو ٹالتا رہتا ہے، ٹالتا رہتا ہے یہاں تک کہ اس کا آخری وقت آ پہنچتا ہے۔ تب تک اسے احساس ہو چکا ہوتا ہے کہ جس بہتری کی امید اس نے مستقبل سے لگا رکھی تھی، اسے کرنے کا بہترین وقت حال ہی تھا اور اس کام کو ٹالتے رہنا اس کی زندگی کی سب سے بڑی غلطی تھی لیکن تب تک بہت دیر ہو چکی ہوتی ہے۔

بعض اوقات تو یہ احساس ہونے کی نوبت بھی نہیں آتی اور انسان بہتری کے خواب دیکھتا دیکھتا اچانک اس دنیا سے کوچ کر جاتا ہے۔ یعنی پچھتانے کی مہلت بھی نہیں ملتی۔ یہ کہنا مشکل ہے کہ کون سی صورت حال قابل ترجیح ہے: پچھتانے کی مہلت مل جانا یا بے خبری کے عالم میں ملک بقا کا راہی ہو جانا۔

یہ کتاب اس مقصد کو پیش نظر رکھ کر لکھی گئی ہے کہ آپ کو ان دونوں میں سے کسی بھی صورتِ حال سے دوچار نہ ہونا پڑے۔ آپ خود میں جو بہتری لا سکتے ہیں، ابھی لے آئیں تاکہ جو فرشتہ آپ کو اپنے مستقبل کے روپ میں نظر آ رہا ہے، وہ حال کے روپ میں نظر آنے لگے۔ یہ کام آسان نہیں لیکن بہت زیادہ مشکل بھی نہیں۔

جیمس کلیئر نے اپنی اس کاوش میں انسانی فطرت کے ان پہلوؤں پر توجہ مرکوز کی ہے جن سے واقفیت تو سبھی رکھتے ہیں لیکن ان کا عمیق مطالعہ کرنے کی ہمت کسی کسی میں ہوتی ہے۔ سادہ اور عام فہم زبان میں اس نے ہمیں بتایا ہے کہ عادت کیا ہوتی ہے، کیسے تشکیل پاتی ہے اور اسے تبدیل کرنے کے لئے ہم کیا کر سکتے ہیں۔ انفرادی عادات پر توجہ مرکوز کرنے کے بجائے اس نے

عادت کے مجموعی تصور کو پیش نظر رکھا ہے اور سائنسی طریقہ کار استعمال کرتے ہوئے دکھایا ہے کہ پرانی عادتوں کو تبدیل کرنے، نئی عادتوں کو تشکیل دینے اور بری عادتوں کو ختم کرنے میں کون کون سے عناصر کارفرما ہوتے ہیں۔ اس نے آپ کو یہ نہیں بتایا کہ سگریٹ نوشی کیسے ترک کی جاسکتی ہے، ٹال مٹول کی عادت سے کیسے پیچھے چھڑایا جاسکتا ہے، سستی و کاہلی کی عادت سے کیسے نجات حاصل کی جاسکتی ہے، بات بات پر بھڑک اٹھنے کا رویہ کیسے بدلا جاسکتا ہے بلکہ مسئلے کی جڑ تک پہنچتے ہوئے وہ یہ بتاتا ہے کہ عادت خواہ کوئی بھی ہو، اسے بدلنے یا ختم کرنے کا طریقہ ایک ہی ہوتا ہے۔ اسی طرح نئی عادت اختیار کرنے کے مراحل بھی ایک سے ہی ہوتے ہیں۔ کلیہ ایک ہی ہے اور اس کا اطلاق ہر جگہ کیا جاسکتا ہے۔ بہ الفاظ دیگر، اس نے آپ کو یہ نہیں بتایا کہ کون سی مشین کس طرح چلائی ہے بلکہ سیدھے سادے لفظوں میں اس نے آپ کو مشین بنانے کا بنیادی طریقہ سمجھا دیا ہے جسے استعمال کرتے ہوئے آپ کسی بھی مشین کی خود مرمت بھی کرسکتے ہیں اور کوئی بھی نئی مشین خود تیار بھی کرسکتے ہیں۔

جیمس کلیئر آپ سے یہ نہیں کہتا کہ اپنی قوتِ ارادی کو استعمال کریں اور بری عادتوں سے پیچھا چھڑائیں اور اچھی عادتیں اختیار کریں، اس کا کہنا صرف یہ ہے کہ اپنی فطرت، اپنے مزاج کے اندرون بیرون کو سمجھیں، اپنی عادات اور رویوں سے آگاہی حاصل کریں اور پھر دیکھیں کہ کس کس جگہ اصلاح کی گنجائش موجود ہے۔ اس میں وقت اور توانائی کا صرفہ بھی کم ہے اور فوائد بھی زیادہ حاصل ہوتے ہیں، یعنی ''کم خرچ، بالانشین'' کا محاورہ یہاں پر پوری طرح صادق آتا ہے۔

عالمی شہرت حاصل کرنے والی یہ کتاب اس امید کے ساتھ آپ کی خدمت میں پیش کی جا رہی ہے کہ اس سے آپ کی زندگی میں کچھ نہ کچھ بہتری کا سامان ہوسکے گا۔ میری نیک تمنائیں آپ کے ساتھ ہیں۔

عظیم احمد

عرضِ مصنف

میری کہانی

ہائی سکول کے دسویں درجے کے آخری دن میرے چہرے پر ایک بیس بال بیٹ کی ضرب لگی۔ میرے ہم جماعت نے پورے زور سے بلا گھمایا تو وہ اس کے ہاتھ سے نکل کر اڑتا ہوا میری طرف آیا اور سیدھا میری دونوں آنکھوں کے بیچ ٹکرایا۔ مجھے تصادم کا لمحہ قطعاً یاد نہیں۔

بیٹ میرے چہرے سے اس زور سے ٹکرایا کہ میری ناک پچک کر U کی شکل اختیار کرگئی۔ میرے دماغ کی نرم بافتیں میری کھوپڑی کی اندرونی سطح سے جاٹکرائیں۔ سوجن کی ایک لہر فوراً ہی میرے پورے سر میں اٹھنا شروع ہوگئی۔ ایک سیکنڈ سے بھی کم وقت میں میری ناک ٹوٹ گئی، کھوپڑی کئی جگہ سے فریکچر ہوگئی اور آنکھوں کے دونوں حلقے ٹوٹ پھوٹ گئے۔

جب میں نے آنکھیں کھولیں تو لوگوں کو گھورتے اور مدد کرنے کے لئے اپنی طرف بھاگتے ہوئے پایا۔ میں نے نیچے کی طرف نگاہ ڈالی تو اپنے کپڑوں پر سرخ رنگ کے دھبے دیکھے۔ میرے ایک ہم جماعت نے اپنی شرٹ اتار کر میرے ہاتھ میں تھمادی۔ میں نے ٹوٹی ہوئی ناک سے بہنے والے خون کی دھار روکنے کے لئے اسے استعمال کیا۔ صدمے اور کنفیوژن کے عالم میں مجھے اس بات کا احساس تک نہیں ہو رہا تھا کہ میں کتنی بری طرح سے زخمی ہوا ہوں۔

میرے استاد نے میرے کندھے کے گرد بازو لپیٹ کر مجھے سہارا دیا اور ہم نرس کے دفتر کی طویل مسافت پر گامزن ہوگئے، میدان کے پار، پہاڑی سے نیچے، اور واپس سکول کے اندر۔ اجنبی ہاتھ میرے پہلوؤں پر جم کر مجھے سیدھا رہنے میں مدد دے رہے تھے۔ ہم نے اپنا وقت لیا اور آہستہ آہستہ چلتے رہے۔ کسی کو احساس نہ تھا کہ اس وقت ایک ایک منٹ کی اہمیت ہے۔

جب ہم نرس کے دفتر میں پہنچے تو اس نے مجھ سے بہت سے سوال پوچھے۔

''یہ کون سا سنہ ہے؟''

"1998ء۔" میں نے جواب دیا۔ اصل سنہ 2004ء تھا۔

"امریکہ کا صدر کون ہے؟"

"بل کلنٹن۔" میں نے کہا۔ درست جواب تھا، جارج ڈبلیو بش۔

"تمہاری والدہ کا نام کیا ہے؟"

"آں......ام۔" میں ہچکچاتا رہا۔ دس سیکنڈ گزر گئے۔

"پیٹی۔" میں نے عام سے لہجے میں جواب دیا، یہ احساس کئے بغیر کہ اپنی ماں کا نام یاد کرنے میں مجھے دس سیکنڈ لگ گئے ہیں۔

مجھے یاد رہ جانے والا یہ آخری سوال ہے۔ میرا جسم دماغ میں ہونے والی تیز رفتار سوجن کو برداشت نہ کرسکا اور ایمبولینس کے پہنچنے سے پہلے میں بے ہوش ہوگیا۔ چند منٹ مجھے اٹھا کر سکول سے باہر لے جایا گیا اور مقامی ہسپتال پہنچا دیا گیا۔

وہاں پہنچنے کے کچھ دیر بعد، میرے جسم کے نظاموں نے کام بند کرنا شروع کر دیا۔ نگلنے اور سانس لینے جیسے بنیادی کام کرنے میں دشواری ہونے لگی۔ مجھے اس دن کا پہلا تشنجی دورہ پڑا۔ پھر میری سانس بالکل بند ہوگئی۔ ڈاکٹروں نے جلدی سے مجھے آکسیجن فراہم کی، انہوں نے یہ فیصلہ بھی کیا کہ میری حالت کے مدنظر مقامی ہسپتال کی سہولیات ناکافی ہیں اور مجھے سنسناٹی کے ایک بڑے ہسپتال میں لے جانے کے لئے ہیلی کاپٹر منگوالیا۔

مجھے سٹریچر پر ڈال کر ایمرجنسی روم سے نکالا گیا اور سڑک کے دوسری طرف واقع ہیلی پیڈ تک لے جایا گیا۔ ناہموار فٹ پاتھ پر سٹریچر کھڑکھڑا رہا تھا، اس دوران ایک نرس سٹریچر کو دھکیل رہی تھی جبکہ دوسری ہاتھ کے ذریعے ایک ایک سانس میرے جسم میں اتار رہی تھی۔ میری والدہ چند لمحے پہلے ہسپتال پہنچ گئی تھیں۔ وہ میرے ساتھ ہیلی کاپٹر میں سوار ہوگئیں۔ پرواز کے دوران انہوں نے میرا ہاتھ تھامے رکھا جبکہ میں بے ہوش اور اپنے طور پر سانس لینے سے قاصر تھا۔

جس وقت میری والدہ ہیلی کاپٹر میں میرے ساتھ تھیں، میرے والد میرے بھائی اور بہن کو دیکھنے اور انہیں اس حادثے کی خبر سنانے کے لئے گھر چلے گئے۔ آنسو پیتے ہوئے انہوں نے میری بہن کو بتایا کہ وہ آج رات اس کی آٹھویں جماعت پاس کرنے کی تقریب میں شریک نہیں ہوسکیں گے۔ میری بہن اور بھائی کو رشتے داروں اور دوستوں کے سپرد کر کے، وہ بذریعہ سڑک میری والدہ کے پاس سنسناٹی چلے آئے۔

جب میں اور میری والدہ ہسپتال کی چھت پر اترے تو لگ بھگ بیس ڈاکٹروں اور نرسوں کی ایک ٹیم بھاگتی ہوئی ہیلی پیڈ تک پہنچی اور مجھے اتار کر "ٹراما یونٹ" (trauma unit) لے گئی۔ تب تک میرے دماغ کی سوجن اتنی بڑھ چکی تھی کہ مجھے بار بار گہری چوٹ کے بعد واقع ہونے والے تشنجی دورے پڑ رہے تھے۔ میری ٹوٹی ہوئی ہڈیوں کو مرمت کی ضرورت تھی لیکن میری حالت ایسی نہ تھی کہ میرا آپریشن کیا جاسکتا۔ ایک اور دورے کے بعد (اس دن کا تیسرا دورہ) مجھے طبی طریقے سے کوما کی نیند سلا دیا گیا اور وینٹی لیٹر پر ڈال دیا گیا۔

میرے والدین اسے ہسپتال سے اچھی طرح واقف تھے۔ دس سال پہلے میری تین سالہ بہن میں خون کے سرطان کی تشخیص کے بعد وہ اسی عمارت کے گراؤنڈ فلور میں داخل ہوئے تھے۔ اس وقت میری عمر پندرہ سال تھی اور میرا بھائی صرف چھ ماہ کا تھا۔ ڈھائی سال کی کیموتھراپی، سپائنل ٹیپ اور ہڈیوں کے گودے کی بائیوپسیز کے بعد میری چھوٹی بہن بالآخر خوش باش، صحتمند اور سرطان سے آزاد ہو کر ہسپتال سے نکلی۔ اور اب دس سال کی نارمل زندگی کے بعد، میرے والدین نے اپنے دوسرے بچے کے ساتھ خود کو اسی جگہ واپس پایا۔

میں کوما کی نیند میں تھا، دوسری طرف ہسپتال والوں نے میرے والدین کو تسلی دینے کے لئے ایک پادری اور ایک سماجی کارکن کو بھیج دیا۔ یہ وہی پادری تھا جو ایک دہائی پہلے ان سے اس وقت ملا تھا جب انہیں پتہ چلا تھا کہ میری بہن کو کینسر ہے۔

دن رات میں تحلیل ہوگیا۔ مختلف طرح کی مشینوں نے مجھے زندہ رکھا۔ میرے والدین ہسپتال کے ایک گدے پر بے قراری نیند میں سوتے جاگتے رہے۔ ایک پل میں وہ تھکن کے مارے ڈھیر ہوجاتے اور اگلے لمحے تشویش کے مارے آنکھیں کھول دیتے۔ میری والدہ نے بعد میں مجھے بتایا۔ "یہ میری زندگی کی بدترین راتوں میں سے ایک تھی۔"

میری شفایابی

خوش قسمتی سے اگلی صبح تک میری سانس اس حد تک بحال ہوچکی تھی کہ ڈاکٹر مجھے کوما سے نکالنے پر رضامند ہوگئے۔ جب بالآخر مجھے ہوش آیا تو پتہ چلا کہ میں سونگھنے کی صلاحیت سے محروم ہوچکا ہوں۔ آزمائشی طور پر، نرس نے مجھ سے کہا کہ ناک صاف کر کے سیب کے جوس کا ڈبہ سونگھنے کو کہا۔ میری سونگھنے کی صلاحیت تو بحال ہوگئی لیکن یہ دیکھ کر سب حیران رہ گئے کہ جب میں نے ناک صاف کرنے کی کوشش کی تو ہوا میری آنکھ کے اردگرد کی ہڈیوں کے فریکچرز سے نکلنا شروع ہو

گئی۔اس ہوا کے دباؤ سے میری بائیں آنکھ باہر کو ابل آئی۔آنکھ کا ڈھیلا حلقے سے باہر گرنے کو تھا لیکن میرے پپوٹے اور آنکھ کو دماغ سے ملانے والی عصبی رگ کی وجہ سے پھنس کر رک گیا۔

امراضِ چشم کے ماہر کی رائے تھی کہ ہوا باہر نکلے گی تو میری آنکھ بتدریج واپس اپنی جگہ پر چلی جائے گی لیکن یہ بتانا مشکل ہے کہ ایسا ہونے میں کتنا وقت لگے گا۔ایک ہفتے بعد میرا آپریشن ہونا طے پایا،اس سے میرے زخموں کو مندمل ہونے کے لئے کچھ اضافی وقت مل جاتا۔میری شکل ایسی ہو رہی تھی جیسے باکسنگ کے مقابلے میں میری خوب پٹائی ہوئی ہو لیکن پھر بھی مجھے ہسپتال سے چھٹی مل گئی۔میں ٹوٹی ہوئی ناک،چہرے کے نصف درجن فریکچرز اور ایک ابلی ہوئی بائیں آنکھ لئے گھر واپس آ گیا۔

اگلے مہینے کٹھن ثابت ہوئے۔ایسا لگتا تھا کہ میری زندگی میں ہر چیز رک گئی ہے۔کئی ہفتے تک مجھے ایک کے دو دو دکھائی دیتے رہے۔میری آنکھیں سچ مچ ترچھی ہو گئی تھیں۔ایک مہینے سے زائد وقت لگا لیکن میری ابلی ہوئی آنکھ واپس اپنی جگہ پر چلی ہی گئی۔تشنجی دوروں اور بصارت کے مسائل سے الجھتے ہوئے آٹھ مہینے گزر گئے،تب میں اس قابل ہوا کہ کار چلا سکوں۔فزیکل تھیراپی کے دوران میں حرکت کی بنیادی طریقوں جیسا کہ ناک کی سیدھ میں چلنے کی مشق کرتا رہا۔ میں نے تہیہ کر رکھا تھا کہ اس حادثے کو خود پر غالب نہیں آنے دوں گا لیکن پھر بھی کئی لمحے ایسے آئے جب ڈپریشن اور مغلوبیت کے احساس کا شکار ہو گیا۔

ایک سال بعد جب میں بیس بال کے میدان میں لوٹا تو یہ تکلیف دہ احساس میرا منتظر تھا کہ ابھی کتنا طویل سفر باقی ہے۔بیس بال ہمیشہ سے میری زندگی کا اہم حصہ رہا تھا۔میرے والد سینٹ لوئی کی ٹیم کارڈینلز (Cardinals) کے لئے مائنر یعنی ثانوی درجے کی لیگ کھیلتے رہے تھے، اور میرا ابھی خواب تھا کہ پیشہ ور کھلاڑی بنوں۔کئی مہینوں تک بحالی کے عمل سے گزرنے کے بعد میری سب سے بڑی خواہش یہی تھی کہ کسی طرح میدان میں واپس آ جاؤں۔

لیکن بیس بال میں میری واپسی آسانی سے نہیں ہوئی۔جب سیزن آیا تو میں واحد جونیئر تھا جسے سکول کی بیس بال ٹیم سے نکال دیا گیا۔مجھے جونیئر ٹیم میں دسویں جماعت کے طلبہ کے ساتھ کھیلنے کے لئے بھیج دیا گیا۔میں چار سال کی عمر سے کھیل رہا تھا اور ایک ایسا شخص جس نے اس کھیل پر اتنا وقت اور قوت صرف کی ہو،اس کے لئے ٹیم سے نکالے جانے کا تجربہ باعث ذلت تھا۔مجھے وہ دن بڑی اچھی طرح یاد ہے جب یہ واقعہ ہوا۔میں اپنی کار میں بیٹھ کر روتا رہا اور

اضطراب کے عالم میں ریڈیو کے سٹیشن بدلتا رہا کہ کہیں مجھے کوئی ایسا گانا مل جائے جسے سن کر میں بہتر محسوس کر سکوں۔

ایک سال تک خود اعتمادی کے بحران سے گزرنے کے بعد میں سینئر کے طور پر ٹیم میں شامل ہونے میں کامیاب ہو تو گیا لیکن میدان میں جانے کا موقع مجھے بہت کم ملتا تھا۔کل ملا کے میں نے ہائی سکول کی بیس بال ٹیم کے لئے گیارہ اننگز کھیلیں جو ایک میچ کی کل اننگز سے تھوڑی سی ہی زیادہ ہیں۔

ہائی سکول کا ایسا ''ٹھنڈا'' کریئر ہونے کے باوجود،اب بھی مجھے یقین تھا کہ میں ایک عظیم کھلاڑی بن سکتا ہوں۔اور میں جانتا تھا کہ اگر حالات کو بہتر ہونا ہے تو اس کے لئے مجھے خود ہی کوشش کرنا ہوگی۔فیصلہ کن موڑ میری چوٹ کے دو سال بعد آیا جب میں نے ڈینی سن یونیورسٹی (Denison University) میں داخلہ لیا۔یہ ایک نیا آغاز تھا،اور یہ وہ جگہ تھی جہاں میں نے پہلی مرتبہ چھوٹی چھوٹی عادتوں کی حیران کن قوت کو دریافت کیا۔

مجھے عادتوں کے بارے میں کیسے پتہ چلا

ڈینی سن میں داخلہ لینا میری زندگی کے بہترین فیصلوں میں سے ایک تھا۔مجھے بیس بال ٹیم میں جگہ مل گئی،اگرچہ سالِ اول کا طالب علم ہونے کی وجہ سے مجھے فہرست میں سب سے آخر میں رکھا گیا تھا لیکن میں بہت خوش ہوا۔ہائی سکول کے سالوں میں ہونے والی بدنظمی کے باوجود میں کالج ایتھلیٹ بننے میں کامیاب ہو گیا تھا۔

بیس بال ٹیم میں مجھے جلد جگہ ملنے والی تو تھی نہیں،اس لئے میں نے اپنی زندگی کو ترتیب سے آراستہ کرنے پر توجہ مرکوز کرنا شروع کر دی۔جہاں میرے ساتھی رات گئے تک جاگتے اور ویڈیو گیمز کھیلتے رہتے،میں نے سونے جاگنے کے حوالے سے اچھی عادات اختیار کیں اور ہر رات جلد سونے لگا۔کالج کے ہاسٹل کی بے ترتیب دنیا میں،میں نے اپنے کمرے کو صاف ستھرا اور باترتیب رکھنا اپنا مقصد بنا لیا۔یہ چھوٹی چھوٹی اصلاحات تھیں مگر ان سے مجھے یہ احساس ملا کہ اپنی زندگی پر اب بھی میرا کنٹرول ہے۔میں پھر سے خود پر اعتماد کرنے لگا،اور یہ اعتماد پھیلتا ہوا رفتہ رفتہ میرے کلاس روم تک پہنچ گیا جب میں نے پڑھائی لکھائی کے حوالے سے بہتر عادات اپنائیں اور پہلے سال کے دوران مسلسل اے گریڈ حاصل کئے۔

عادت ایک معمول یا رویہ ہوتا ہے جس پر ہم باقاعدگی سے،اور بہت سی صورتوں میں خودکار انداز میں،کاربند ہوتے ہیں۔ہر سمسٹر کے گزرنے کے ساتھ،میں نے چھوٹی لیکن مستقل

عادتیں بنائیں جن کی وجہ سے بالآخر ایسے نتائج حاصل ہوئے جن کا شروع میں، میں نے تصور بھی نہیں کیا تھا۔ مثال کے طور پر، زندگی میں پہلی مرتبہ میں نے ہر ہفتے متعدد مرتبہ ویٹ لفٹنگ کرنے کی عادت اپنائی، اور آنے والے سالوں میں، میرا چھ فٹ چار انچ طویل جسم 170 پاؤنڈ سے بڑھ کر 200 پاؤنڈ کی سڈول شکل اختیار کر گیا۔

جب سالِ دوم کا آغاز ہوا تو مجھے گیند بازی والے دستے میں ابتدائی سطح کی جگہ مل گئی۔ سالِ سوم میں پہنچنے تک مجھے ٹیم کا کپتان بنا دیا گیا اور سیزن کے آخر پر، مجھے آل کانفرنس ٹیم میں منتخب کر لیا گیا۔ لیکن سونے، پڑھنے لکھنے اور ورزش کرنے کے حوالے سے میری عادات نے صحیح معنوں میں چوتھے سال کے آخر پر اپنا رنگ دکھانا شروع کیا۔

چہرے پر بیس بال بیٹ کی ضرب کھانے، ہوائی روٹ سے ہسپتال پہنچنے اور کوما میں ڈالے جانے کے چھ سال بعد مجھے ڈینی سن یونیورسٹی کے ٹاپ مرد کھلاڑی منتخب کیا گیا اور ای ایس پی این کی پورے امریکہ کی اکیڈیمک ٹیم میں میرا نام شامل کیا گیا، ایک ایسا اعزاز جو پورے ملک میں صرف تینتیس کھلاڑیوں کے حصے میں آیا تھا۔ گریجویشن کرنے تک سکول کی ریکارڈ بکس کے آٹھ مختلف زمروں میں میرا نام درج ہو چکا تھا۔ اسی سال مجھے یونیورسٹی کا اعلیٰ ترین تدریسی اعزاز یعنی صدارتی تمغہ دیا گیا۔

مجھے امید ہے کہ اگر یہ شیخی معلوم ہو تو آپ مجھے معاف کر دیں گے۔ سچی بات ہے کہ میری کھیل کے کریئر میں کوئی غیر معمولی یا تاریخی بات نہ تھی۔ میں کبھی بھی پیشہ ور کھلاڑی نہیں بن سکا۔ تاہم جب پلٹ کر ان سالوں پر نگاہ ڈالتا ہوں تو یقین ہو جاتا ہے کہ جو کچھ میں نے کر دکھایا وہ کچھ کم غیر معمولی نہیں تھا: میں نے اپنی صلاحیتوں کا بھرپور مظاہرہ کیا۔ اور مجھے یقین ہے کہ اس کتاب میں دیئے گئے افکار آپ کو بھی اپنی صلاحیتوں کا بھرپور مظاہرہ کرنے کے قابل بنا سکتے ہیں۔

زندگی میں ہم سب کو چیلنجز درپیش ہوتے ہیں۔ یہ چوٹ میرے لئے ایک چیلنج تھی، اور اس تجربے نے مجھے ایک اہم سبق سے روشناس کیا: جو تبدیلیاں شروع میں چھوٹی چھوٹی اور غیر اہم معلوم ہوتی ہیں، اگر آپ سالوں تک ان پر کاربند رہنے کا حوصلہ کر سکیں، تو مل جل کر غیر معمولی نتائج فراہم کر دیں گی۔ دھچکے ہم سب کو لگتے ہیں لیکن آخر میں ہماری زندگی کے معیار کا فیصلہ ہماری عادتوں کے معیار سے ہی ہوتا ہے۔ عادتیں ایک جیسی رہیں گی تو نتائج بھی ایک جیسے ہی ملیں گے۔ لیکن اگر عادتیں بہتر ہوں گی تو کچھ بھی ممکن ہو سکتا ہے۔

شاید ایسے لوگ ہوں جو راتوں رات ناقابل یقین کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ میں ایسے کسی فرد کو نہیں جانتا، اور میں یقیناً ان میں سے ایک نہیں ہوں۔ طبی طور پر کوما میں ڈالے جانے سے لے کر اکیڈیمک آل امریکن تک میرے سفر کے دوران ایسا نہیں تھا کہ کوئی ایک فیصلہ کن لمحہ آیا ہو۔ ایسے کئی لمحات آئے۔ یہ چھوٹی فتوحات اور چھوٹی کامیابیوں پر مشتمل ارتقاء کا ایک بتدریج عمل تھا۔ اور چند سال بعد میں نے یہی حکمت عملی پھر سے اپنائی جب میں نے اپنا کاروبار شروع کیا اور اس کتاب پر کام کا آغاز کیا۔

میں نے یہ کتاب کیسے اور کیوں لکھی

نومبر 2012ء میں، میں نے اپنی ویب سائٹ (jamesclear.com) پر مضامین شائع کرنا شروع کیے۔ کئی سال سے میں عادات کے حوالے سے اپنے ذاتی تجربات کے نوٹس لکھتا چلا آ رہا تھا اور بالآخر اب میں ان میں سے چند کو عامتہ الناس کے ساتھ بانٹنے کو تیار تھا۔ میں نے ہر پیر اور جمعرات کو ایک نیا مضمون شائع کرنے سے کام شروع کیا۔ چند ماہ کے دوران لکھنے کی اس سادہ سی عادت کے نتیجے میں مجھے ای میل کے ذریعے نیوز لیٹر منگوانے والے ایک ہزار قارئین مل گئے اور 2013ء کے آخر تک یہ تعداد تیس ہزار سے اوپر نکل گئی۔

2014ء میں ایک لاکھ سے زائد افراد میری ای میل لسٹ میں شامل ہو چکے تھے، اس طرح میرا نیوز لیٹر انٹرنیٹ پر سب سے تیزی سے بڑھنے والے نیوز لیٹرز میں شامل ہو گیا۔ دو سال پہلے جب میں نے لکھنا شروع کیا تھا تو مجھے لگا تھا جیسے میں کوئی بہروپیا ہوں، لیکن اب عادات کے حوالے میری شہرت ایک ماہر کی ہوتی جا رہی تھی، اس نئے لیبل نے مجھے خوش بھی کیا اور پریشان بھی۔ میں نے کبھی خود کو اس موضوع کا ماہر نہیں سمجھا تھا بلکہ میں خود کو ایک ایسا شخص سمجھتا تھا جو اپنے قارئین کے ساتھ ساتھ خود بھی تجربات کے عمل سے گزر رہا تھا۔

2015ء میں میرے نیوز لیٹر کے قارئین دو لاکھ سے زائد ہو گئے اور میں پینگوئن رینڈم ہاؤس کے ساتھ ایک کتاب لکھنے کے معاہدے پر دستخط کر دیئے۔ یہ معاہدہ اسی کتاب کے حوالے سے تھا جو آپ اب پڑھ رہے ہیں۔ میرے قارئین کی تعداد بڑھی تو کاروبار کے مواقع بھی بڑھنے لگے۔ بڑے بڑے اداروں میں مجھے عادات بنانے، رویئے تبدیل کرنے اور مسلسل بہتری کی سائنس کے حوالے سے تقریر کرنے کیلئے بلایا جانے لگا۔ میں امریکہ اور یورپ میں منعقد ہونے والی کانفرنسز میں کلیدی خطاب کرنے والے مقرر کی حیثیت سے شرکت کرنے لگا۔

2016ء میں میرے مضامین باقاعدگی سے بڑے جرائد جیسا کہ ٹائم (Time)، آنٹرپیرینیور (Entrepreneur)، اور فوربس (Forbes) میں شائع ہونے لگے۔ حیران کن طور پر، اس سال 80 لاکھ سے زیادہ افراد نے میری تحاریر پڑھیں۔ این ایف ایل (National Football League)، این بی اے (National Basketball Association) اور ایم ایل بی (Major League Baseball) کے کوچ میری تحاریر پڑھنے اور اپنی ٹیموں کے شیئر کرنے لگے۔

2017ء کے آغاز پر، میں نے ''عادات کی اکیڈمی'' (Habits Academy) کا آغاز کر دیا جو کہ ذاتی زندگی اور پیشہ ورانہ زندگی میں اچھی عادات اختیار کرنے میں دلچسپی لینے والے اداروں اور افراد کے لئے تربیت کا اولین پلیٹ فارم بن گیا*۔ فارچون 500 میں شامل کمپنیوں اور ترقی پذیر نئے اداروں نے اپنے لیڈرز کو یہاں داخلہ دلانے اور عملے کی تربیت کروانے کا آغاز کر دیا۔ کل ملا کے دس ہزار سے زائد لیڈرز، مینیجرز، کوچز اور ٹیچرز اس سے اکیڈمی سے فارغ التحصیل ہو چکے ہیں، اور ان کے ساتھ کام کر کے مجھے اس بارے میں بہت کچھ پتہ چلا ہے کہ حقیقی دنیا میں ان عادات کو کارآمد بنانے کے لئے کیا کچھ درکار ہوتا ہے۔

2018ء میں جب میں اس کتاب کو مکمل کر رہا ہوں، jamesclear.com پر آنے والے وزیٹرز کی ماہانہ تعداد دسیوں لاکھ تک پہنچ چکی ہے اور قریباً پانچ لاکھ افراد میرے ہفتہ واری نیوز لیٹر کے وصول کنندگان میں شامل ہیں۔ یہ تعداد میری شروع کی توقعات سے اتنی زیادہ ہے کہ مجھے یہ بھی نہیں پتہ کہ اس کے بارے میں کیسے سوچا جائے۔(۱)

یہ کتاب آپ کو کیسے فائدہ دے گی

کار جو اور سرمایہ کار نوال روی کانت کا کہنا ہے: ''ایک عظیم کتاب لکھنے کے لئے، آپ کو پہلے خود کتاب بننا پڑتا ہے۔'' اس کتاب میں دیئے گئے افکار کے بارے میں مجھے بنیادی طور پر اس لئے پتہ چلا کیونکہ میں نے انہیں اپنی زندگی کا حصہ بنایا۔ اپنی چوٹ سے واپس آنے کے لئے، ورزش گاہ میں قوت حاصل کرنے کے لئے، میدان میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے کے لئے، نکھاری بننے کے لئے، ایک کامیاب کاروبار کھڑا کرنے کے لئے، اور محض ایک ذمہ دار انسان

---

(۱) جنہیں دلچسپی ہو وہ habitsacademy.com پر اس کے بارے میں مزید جان سکتے ہیں۔

بننے کے لئے، مجھے چھوٹی چھوٹی عادتوں پر تکیہ کرنا پڑا۔ چھوٹی چھوٹی عادتوں نے مجھے اپنی صلاحیتوں کا بھرپور مظاہرہ کرنے میں مدد دی، اور چونکہ آپ نے یہ کتاب اٹھالی ہے، تو میرا خیال ہے کہ آپ بھی اپنی صلاحیتوں کا بھرپور مظاہرہ کرنا پسند کریں گے۔

آنے والے صفحات میں، میں بہتر عادات بنانے کے لئے ایک مرحلہ وار پروگرام بیان کروں گا، چند دنوں یا ہفتوں کے لئے نہیں بلکہ پوری زندگی کے لئے۔ اگرچہ میری کہی ہوئی ہر بات کو سائنس کی سپورٹ حاصل ہے لیکن یہ کتاب کوئی عالمانہ تحقیقی مقالہ نہیں ہے۔ یہ ایک عملی ہدایت نامہ ہے۔ اس میں ہر جگہ کو آپ کو دانش اور عملی مشورے ملیں گے جبکہ میں یہ واضح کر رہا ہوں گا کہ اپنی عادات کو بنانے اور تبدیل کرنے کا وہ طریقہ کون سا ہے جو سمجھنے میں بھی آسان ہے اور استعمال کرنے میں بھی۔

جن شعبوں سے میں استفادہ کر رہا ہوں، جیسا کہ حیاتیات، نیوروسائنس، فلسفہ، نفسیات اور دیگر، وہ کئی سالوں سے موجود ہیں۔ جو میں پیش کر رہا ہوں وہ خلاصہ ہے ان بہترین افکار کا جنہیں دانا بہت پہلے سمجھ چکے تھے، اور ان دلچسپ ترین دریافتوں کا جو سائنسدانوں نے حال ہی میں کی ہیں۔ مجھے امید ہے کہ میں یہ کر سکوں گا کہ ان افکار کو ڈھونڈوں جو سب سے زیادہ اہم ہیں اور پھر انہیں ایک نہایت قابل عمل انداز میں پیش کر دوں۔ اس کتاب میں دانش کی جو بات بھی آپ کو ملے، اس کا کریڈٹ ان کئی ماہرین کو جانا چاہئے جو مجھ سے پہلے آ چکے ہیں۔ اگر کوئی احمقانہ بات نظر آئے تو اسے میری غلطی سمجھئے گا۔

اس کتاب میں ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت چار مرحلوں پر مشتمل عادات کے ماڈل (ایما، طلب، ردِعمل اور صلہ) کو حاصل ہے اور پھر ان چار قوانین کو جو ان مراحل سے جنم لیتے اور پھلتے پھولتے ہیں۔ جن قارئین کو نفسیات کی سوجھ بوجھ ہے، وہ ان میں سے چند اصطلاحات کو سزا و جزا کے ذریعے تربیت کرنے کے طریقہ کار کے حوالے سے پہچان لیں گے۔ یہ طریقہ کار پہلے پہل ''محرک، ردِعمل، صلہ'' کے روپ میں 1930ء کی دہائی میں بی ایف سکنر (B. F. Skinner) کی طرف سے پیش کیا گیا اور حالیہ سالوں میں چارلس ڈیوہگ (Chalres Duhigg) کی کتاب ''عادت کی قوت'' (Power of Habit) کے ذریعے اسے ''ایما، معمول، صلہ'' کے روپ میں مقبولیت حاصل ہوئی ہے۔

سکنر جیسے رویوں پر کام کرنے والے سائنسدانوں نے محسوس کر لیا تھا کہ اگر مناسب صلہ یا

سزا فراہم کیا جائے تو آپ لوگوں کو ایک مخصوص انداز میں عمل کرنے پر آمادہ کر سکتے ہیں۔ لیکن جہاں سکنر کے ماڈل نے یہ بتانے کا کام بہت اچھی طرح کیا کہ بیرونی محرکات کیسے ہماری عادات پر اثر انداز ہوتے ہیں، وہاں اس حوالے سے اس میں کچھ نہ تھا کہ ہماری سوچ، احساسات اور عقائد کے ہمارے رویوں پر کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں۔ باطنی کیفیات یعنی ہمارے موڈ اور جذبات کی بھی اہمیت ہے۔ حالیہ عشروں میں، سائنسدانوں نے ہمارے خیالات، احساسات اور رویوں کے درمیان پائے جانے والے تعلق کو معلوم کرنے کا کام شروع کیا ہے۔ اس کتاب میں ہم اس تحقیق کے بارے میں بھی بات کریں گے۔

مجموعی طور پر جو فریم ورک میں پیش کر رہا ہوں وہ ادراکی اور کرداری سائنسز کا ایک مربوط ماڈل ہے۔ میرا خیال ہے کہ یہ انسانی رویئے کے ایسے پہلے ماڈلز میں سے ایک ہے جس میں خارجی محرکات اور باطنی جذبات کے ہماری عادات پر اثرات کا ٹھیک ٹھیک تخمینہ لگایا گیا ہے۔ بعض باتیں آپ کے لئے جانی پہچانی ہوں گی لیکن مجھے یقین ہے کہ تفصیلات، اور رویئے کی تبدیلی کے چار قوانین کے اطلاقات، آپ کو اپنی عادات کے متعلق سوچنے کا ایک نیا طریقہ عطا کریں گے۔

انسانی رویہ ہمیشہ بدلتا رہتا ہے: ایک صورتِ حال سے دوسری صورتِ حال تک، ایک گھڑی سے دوسری گھڑی تک، ایک لمحے سے دوسرے لمحے تک۔ لیکن یہ کتاب اس چیز کے بارے میں ہے جو بدلتی نہیں۔ یہ انسانی رویئے کی مبادیات کے بارے میں ہے۔ وہ دائمی اصول جن پر ہمیشہ تکیہ کر سکتے ہیں۔ ایسے خیالات جن کے بل پر ایک کاروبار کھڑا کر سکتے ہیں، ایک خاندان کھڑا کر سکتے ہیں، ایک زندگی کھڑی کر سکتے ہیں۔

اچھی عادات کو تشکیل دینے کا کوئی ایک درست طریقہ نہیں ہے لیکن اس کتاب میں وہ طریقہ بتایا گیا ہے جو میرے علم کے مطابق بہترین ہے، ایک ایسا طرزِ عمل جو مؤثر ثابت ہوگا، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کہاں سے آغاز کر رہے ہیں یا کیا تبدیل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ جو حکمت عملیاں میں بیان کروں گا وہ ہر اس شخص کے لئے کارآمد ہوں گی جو بہتری کے کسی مرحلہ وار نظام کی تلاش میں ہے، خواہ آپ کے اہداف کا تعلق صحت سے ہو، دولت سے ہو، پیداواری صلاحیت سے ہو، تعلقات سے ہو یا ان سب سے ہو۔ جہاں بھی انسانی رویئے کی بات آئے گی، یہ کتاب آپ کے لئے رہنما ثابت ہوگی۔

جیمس کلیئر

مبادیات

چھوٹی تبدیلیوں سے بڑا فرق کیوں پڑتا ہے

(1)

ایٹمی عادات کی حیران کن قوت

2003ء میں ایک روز برٹش سائیکلنگ (British Cycling) کی قسمت بدل گئی۔ برطانیہ عظمیٰ میں پیشہ ورانہ سائیکلنگ کا انتظام و انصرام کرنے والے اس ادارے نے حال ہی میں ڈیو بریلز فورڈ کو اپنے نئے پرفارمنس ڈائریکٹر کے طور پر بھرتی کیا تھا۔ اس وقت، لگ بھگ ایک سو سال سے برطانیہ عظمیٰ کے پیشہ ور سائیکلسٹ اوسط درجے کی کارکردگی کا مظاہرہ کرتے چلے آ رہے تھے۔ 1908ء سے برطانوی سواروں نے اولمپکس میں صرف ایک طلائی تمغہ جیتا تھا، اور سائیکلنگ کی سب سے بڑی دوڑ، ٹور ڈی فرانس میں ان کی کارکردگی اس سے بھی بری رہی تھی۔ 110 سالوں میں کسی برطانوی سائیکلسٹ نے یہ مقابلہ نہیں جیتا تھا۔

سچ تو یہ ہے کہ برطانوی سواروں کی کارکردگی اتنی غیر متاثر کن تھی کہ سائیکلیں بنانے والے یورپ کے ایک بڑے ادارے نے ٹیم کو اپنی سائیکلیں فروخت کرنے سے انکار کر دیا کیونکہ انہیں ڈر تھا کہ اگر دوسرے پیشہ ور کھلاڑیوں نے برطانویوں کو ان کی سائیکل استعمال کرتے ہوئے دیکھا تو فروخت پر برا اثر پڑے گا۔

بریلز فورڈ کو اس لئے لایا گیا تھا کہ وہ برٹش سائیکلنگ کو ایک نئی راہ پر گامزن کرے۔ اسے دوسرے کوچز سے منفرد بنانے والی چیز اس حکمت عملی کے ساتھ اس کی غیر متزلزل وابستگی تھی جسے وہ ''چھوٹے چھوٹے فوائد کا مجموعہ'' کا نام دیتا تھا، ایک ایسا فلسفہ جس کے تحت آپ اپنے کئے ہر کام میں بہتری کی چھوٹی سے چھوٹی گنجائش کی بھی تلاش میں رہتے ہیں۔ بریلز فورڈ نے کہا۔ ''سارے اصول کا جنم اس خیال سے ہوا کہ اگر آپ سائیکل سواری میں لگنے والی ہر چیز کو الگ الگ کر کے دیکھیں، اور پھر اس میں ایک فیصد بہتری لے آئیں، تو پھر ان سب کو یکجا کرنے کے بعد آپ کو

بہتری کی خاصی بڑی مقدار حاصل ہو جائے گی۔''

بریلز فورڈ اور اس کے کوچز نے وہ چھوٹے چھوٹے ردوبدل کرنے سے آغاز کیا جن کی توقع آپ ہر پیشہ ور سائیکلنگ ٹیم سے کرتے ہیں۔ انہوں نے سائیکل کی نشستوں کو زیادہ آرام دہ بنانے کے لئے انہیں از سر نو ڈیزائن کیا اور ٹائروں کی گرفت بہتر کرنے کے لئے ان پر الکوحل کی رگڑائی کی۔ انہوں نے سائیکل سواروں سے کہا کہ سواری کے دوران عضلات کے درجہ حرارت کو مثالی سطح پر رکھنے کے لئے ایسے اوور شارٹس پہنیں جنہیں برقی توانائی سے گرم کیا گیا ہو اور کسی مخصوص ورزش پر ہر سوار کے ردعمل کی نگرانی کرنے کے لئے بائیو فیڈ بیک کے سنسر استعمال کئے۔ انہوں نے ایک سرنگِ باد (wind tunnel) میں مختلف کپڑوں کی آزمائش کی اور اپنے سواروں کو انڈور ریسنگ سوٹ پہنوائے جو کہ زیادہ ہلکے اور ہوا کا کھنچاؤ کم کرنے میں زیادہ کارگر ثابت ہوئے۔

مگر وہ یہاں نہیں رکے۔ بریلز فورڈ اور اس کی ٹیم نے نظر انداز کردہ اور غیر متوقع شعبوں میں ایک فیصد کی بہتری تلاش کرنے کا عمل جاری رکھا۔ انہوں نے مساج کے لئے مختلف طرح کے جل (gel) استعمال کئے تاکہ پتہ چلے کہ عضلات کی تیز رفتار بحالی میں کس کی کارکردگی بہتر ہے۔ اپنے سواروں کو نزلہ زکام ہونے کے امکانات کم کرنے کے لئے ہاتھ دھونے کا بہترین طریقہ بتانے کے لئے ایک سرجن کی خدمات حاصل کیں۔ انہوں نے ہر سوار کے لئے ایسے تکئے اور گدے منتخب کئے جو اسے رات بھر کی بہترین نیند فراہم کر سکتے تھے۔ انہوں نے ٹیم کے ٹرک کے اندرونی حصے کو بھی سفید رنگ کر دیا جس سے گرد کے ان ذرات کو دیکھنا بھی آسان ہو گیا جو عموماً نظروں میں آنے سے رہ جاتے ہیں لیکن بڑی عمدہ ٹیوننگ کی حامل سائیکلوں کی کارکردگی پر اثر انداز ہو سکتے ہیں۔

جوں جوں یہ اور ان جیسی سینکڑوں دیگر بہتریاں اکٹھی ہوئیں، توں توں لوگوں کی سوچ سے بھی زیادہ تیز رفتار سے نتائج حاصل ہونے لگے۔

بریلز فورڈ کے عہدہ سنبھالنے کے محض پانچ سال بعد، 2008ء کے بیجنگ اولمپکس میں برطانوی سائیکلنگ ٹیم روڈ اور ٹریک سائیکلنگ کے مقابلوں میں غالب رہی جہاں انہوں نے مختص طلائی تمغوں میں سے ایک غیر معمولی تعداد یعنی 60 فیصد جیت لئے۔ چار سال بعد جب اولمپک کھیل لندن میں منعقد ہوئے تو برطانویوں نے مزید بلند معیار قائم کرتے ہوئے اولمپک کے

نو نئے ریکارڈ بنائے اور سات عالمی ریکارڈ قائم کئے۔

اسی سال بریڈلی وگنز ٹور ڈی فرانس جیتنے والا پہلا برطانوی سائیکلسٹ بن گیا۔ اگلے سال اس کا ٹیم کا ساتھی، کرس فروم یہ ریس جیتا، اور 2015ء، 2016ء اور 2017ء میں بھی یہ اعزاز اس کے حصے میں آیا یعنی ٹور ڈی فرانس کے چھ سالوں میں سے پانچ سال برطانوی ٹیم فاتح رہی۔

2007ء سے 2017ء تک کے دس سالہ دور میں برطانوی سائیکل سواروں نے 178 عالمی مقابلے جیتے اور اولمپک یا پیرالمپک (جسمانی معذوریوں کے حامل کھلاڑیوں کے اولمپکس) میں 66 تمغے حاصل کئے اور پانچ مرتبہ ٹور ڈی فرانس جیتی، سائیکل سواری کی تاریخ میں اسے کسی ایک ٹیم کے لئے سب سے زیادہ کامیاب دور سمجھا جاتا ہے۔(1)

یہ کیسے ممکن ہوا؟ اوسط درجے کے کھلاڑیوں پر مشتمل ایک ٹیم عالمی چیمپئن کھلاڑیوں کی ٹیم کیسے بن گئی، وہ بھی ایسی چھوٹی چھوٹی تبدیلیوں کے ذریعے جن کے بارے میں پہلی نظر میں یہی خیال آتا ہے کہ ان سے پڑنے والا زیادہ سے زیادہ فرق بھی تھوڑا سا ہی ہوگا؟ چھوٹی چھوٹی بہتریاں اکٹھی ہو کر ایسے غیر معمولی نتائج میں کیسے تبدیل ہو جاتی ہیں، اور اس طرزِ عمل کو آپ اپنی زندگی میں کیسے دہرا سکتے ہیں؟

چھوٹی عادتوں سے بڑا فرق کیوں پڑتا ہے

کسی فیصلہ کن لمحے کو حد سے زیادہ اہمیت دینا اور روزمرہ کی بنیاد پر چھوٹی چھوٹی بہتریوں کی قدر و قیمت کو کم آنکنا بہت آسان ہے۔ اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ہم خود کو یقین دلا لیتے ہیں کہ بڑی کامیابی کے لئے بڑے اقدامات کی ضرورت ہوتی ہے۔ خواہ اس کا تعلق وزن گھٹانے سے ہو، کاروبار جمانے سے ہو، کتاب لکھنے سے ہو، چیمپئن شپ جیتنے سے ہو یا کوئی بھی دوسرا ہدف حاصل کرنے سے، ہم خود پر دباؤ ڈالتے ہیں تاکہ کوئی بہت بڑی بہتری لا سکیں جس کے بارے میں ہر کوئی بات کرے۔

اس کے مقابلے میں ایک فیصد بہتری حاصل کرنا کوئی قابلِ ذکر بات نہیں ہوتی، بعض اوقات تو یہ نظر بھی نہیں آتی، لیکن یہ کہیں زیادہ معنی خیز ثابت ہو سکتی ہے، خصوصاً طویل عرصے میں۔

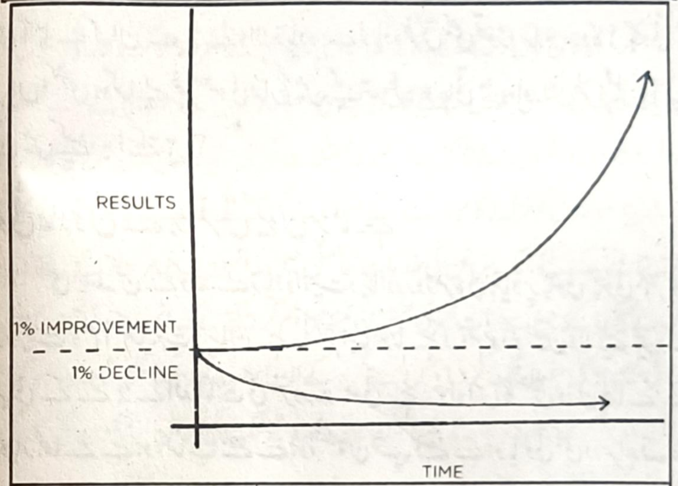
---

(1) جب یہ کتاب طباعت کے لئے جا رہی تھی، تب برطانوی سائیکلنگ ٹیم کے بارے میں نئی معلومات سامنے آئیں۔ اس حوالے سے میرے خیالات آپ یہاں پڑھ سکتے ہیں: atomichabits.com/cycling

وقت کے ساتھ ساتھ ایک چھوٹی سی بہتری جو فرق لا سکتی ہے، وہ حیران کن ہے۔ ذرا دیکھئے اس کا حساب کتاب کیا بنتا ہے: اگر آپ ایک سال تک روزانہ ایک فیصد بہتری حاصل کر سکیں تو سال ختم ہونے تک آپ موجودہ کیفیت سے 37 گنا زیادہ بہتر ہو چکے ہوں گے۔ اس کے برعکس، اگر آپ ایک سال تک ہر روز ایک فیصد بدتری کی طرف جائیں تو ہوتے ہوتے آپ کا زوال صفر کی حد کو چھونے لگے گا۔ ایک چھوٹی سی فتح یا ایک چھوٹے سے دھچکے سے جس عمل کا آغاز ہوتا ہے، وہ ہوتے ہوتے بہت بڑا بن جاتا ہے۔

روزانہ ایک فیصد کی بہتری

ایک سال تک روزانہ ایک فیصد کی بدتری	0.99365 = 00.03
ایک سال تک روزانہ ایک فیصد کی بہتری	1.01365 = 37.78



چھوٹی چھوٹی عادات کے اثرات وقت کے ساتھ ساتھ جمع ہوتے جاتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر آپ ایک سال تک ہر روز ایک فیصد بہتری حاصل کر لیں، تو آپ کو حاصل ہونے والے نتائج ایک سال بعد 37 گنا بہتر ہو چکے ہوں گے۔

عادات شخصی بہتری کا مرکب منافع ہوتی ہیں۔ جیسے مرکب منافع کے ذریعے پیسہ دگنا تگنا ہوتا جاتا ہے، اسی طرح آپ کی عادات کے اثرات ہر مرتبہ کی دہرائی کے ساتھ دگنے تگنے ہوتے جاتے ہیں۔ ایک دن کی کارکردگی دیکھیں گے تو ان سے بالکل موہوم سا فرق پڑتا ہوا نظر آئے گا اور لیکن مہینوں یا سالوں کی تکرار کے بعد ان سے حاصل ہونے والا اثر بہت بڑا اور وسیع ہو سکتا

ہے۔ پتہ اسی وقت چلتا ہے جب دو، پانچ یا شاید دس سال بعد آپ مڑ کر دیکھتے ہیں، تب اچھی عادتوں کی قیمت اور بری عادتوں کے نقصان کا درمیانی فرق چونکا دینے کی حد تک واضح ہو جاتا ہے۔

روزمرہ کی زندگی میں اس تصور کی اہمیت کا اندازہ لگانا مشکل ثابت ہو سکتا ہے۔ ہم اکثر چھوٹی چھوٹی تبدیلیوں کو نظر انداز کر دیتے ہیں کہ اس وقت ان سے کچھ زیادہ فرق پڑتا ہوا نظر نہیں آ رہا ہوتا۔ اگر آپ اب تھوڑے سے پیسے بچائیں گے تو کروڑ پتی نہیں بن جائیں گے۔ اگر آپ تین دن مسلسل ورزش کریں گے تو بھی آپ کا جسم سڈول نہیں ہوگا۔ اگر آپ آج رات ایک گھنٹے کے لئے چینی زبان پڑھیں تو اس میں ماہر نہیں بن جائیں گے۔ ہم چند تبدیلیاں کرتے ہیں لیکن چونکہ نتائج جلدی حاصل نہیں ہوتے، اس لئے ہم پھر سے پرانے معمولات کی طرف آ جاتے ہیں۔

بدقسمتی سے تبدیلی کی سست رفتاری کی وجہ سے اکثر بری عادت بھی نظروں میں آنے سے رہ جاتی ہے۔ اگر آپ آج ایک غیر صحت بخش کھانا کھائیں گے تو ترازو کے پلڑوں میں کوئی خاص فرق نہیں آئے گا۔ اگر آج رات آپ دیر تک کام کریں گے اور اپنے گھر والوں کو نظر انداز کریں گے تو وہ آپ کو معاف کر دیں گے۔ اگر آپ ٹال مٹول سے کام لیں اور اپنا کام کل تک کے لئے ملتوی کر دیں تو عمومی حالات میں آپ کو اسے ختم کرنے کا وقت بعد میں بھی مل جائے گا۔ ایک اکلوتے فیصلے کو نظر انداز کرنا آسان ہوتا ہے۔

لیکن جب ہم ہر روز ایک فیصد غلطیوں کو دہراتے چلے جاتے ہیں، غلط فیصلے بار بار کرتے ہیں، چھوٹی چھوٹی غلطیاں کا ارتکاب بار بار کرتے ہیں، اور چھوٹے چھوٹے بہانوں کے جواز تراشتے ہیں، تو ہمارے چھوٹے چھوٹے فیصلے مل جل کر زہریلے نتائج کی شکل اختیار کر جاتے ہیں۔ کئی چھوٹی چھوٹی غلطیوں کا جمع ہو جانا یعنی یہاں وہاں ایک فیصد کی بدتری پیدا ہونا ہی آگے چل کر ایک مسئلے کو جنم دینے کا باعث بنتا ہے۔

اپنی عادات میں ایک چھوٹی سی تبدیلی کرنے سے وہی اثر پیدا ہوتا ہے جو ایک طیارے کے روٹ میں چند ڈگریز کا فرق پیدا کرنے سے ہوتا ہے۔ فرض کیجئے کہ آپ لاس اینجلس سے نیویارک سٹی کی طرف پرواز کر رہے ہیں۔ اگر لاس اینجلس ایئرپورٹ سے اڑنے والا پائلٹ اپنی رخ صرف ساڑھے تین ڈگری جنوب کی طرف کر لیتا ہے تو وہ نیویارک کے بجائے واشنگٹن ڈی سی پہنچ جائے گا۔ ٹیک آف کرنے کے وقت ایسی چھوٹی سی تبدیلی کا نگاہوں میں آنا محال ہوتا ہے، طیارے کی چونچ صرف چند فٹ حرکت کرتی ہے، لیکن جب پورے امریکہ کا فاصلہ طے کرنا ہوتو

آپ سینکڑوں میل دور جا کر اترتے ہیں۔ (۱)

اسی طرح آپ کی روزمرہ کی عادتوں میں چھوٹی سی تبدیلی آپ کی زندگی کو ایک بڑی مختلف منزل تک لے جا سکتی ہے۔ ایسا فیصلہ جو ایک فیصد بہتر یا ایک فیصد بدتر ہو، اس لمحے غیر اہم معلوم ہوتا ہے لیکن زندگی بھر کے لمحوں کا محیط طے کرتے کرتے ایسے فیصلے، آپ کیا ہیں اور کیا ہو سکتے تھے، کے درمیان کا فرق بن جاتے ہیں۔ کامیابی روزمرہ کی عادتوں سے ملتی ہے، زندگی میں ایک مرتبہ ہونے والی کایا کلپ سے نہیں۔

یہ کہہ چکنے کے بعد، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ اس وقت آپ کتنے کامیاب یا ناکام ہیں۔ اہمیت اس بات کی ہے کہ آپ کی عادتیں آپ کو کامیابی کے راستے پر ڈال رہی ہیں یا نہیں۔ آپ کو اپنے موجودہ نتائج سے زیادہ اپنے موجودہ راستے کی زیادہ فکر ہونی چاہیئے۔ اگر آپ کروڑ پتی ہیں لیکن ہر ماہ جتنا کماتے ہیں، اس سے زیادہ خرچ کرتے ہیں تو پھر آپ غلط راستے پر ہیں۔ اگر آپ کی خرچے کی عادت تبدیل نہیں ہوگی تو انجام اچھا نہیں ہوگا۔ اس کے برعکس، اگر آپ قلاش ہیں لیکن ہر ماہ کچھ نہ کچھ بچا لیتے ہیں تو پھر مالی طور پر آزادی حاصل کر لینے کی راہ پر ہیں، چاہے آپ کی رفتار آپ کی مرضی کے مطابق نہیں۔

آپ کے نتائج آپ کی عادات کا ماحصل ہیں۔ آپ کی کل دولت آپ کی مالی عادات کا ماحصل ہے۔ آپ کا وزن آپ کی کھانے پینے کی عادات کا ماحصل ہے۔ آپ کا علم آپ کی سیکھنے کی عادات کا ماحصل ہے۔ آپ کا کاٹھ کباڑ آپ کی صفائی ستھرائی کرنے کی عادات کا ماحصل ہے۔ آپ جو دہراتے ہیں، وہی پاتے ہیں۔

اگر آپ یہ پیش گوئی کرنا چاہتے ہیں کہ زندگی میں کہاں جا کر رکیں گے تو آپ کو صرف اتنا کرنا ہے کہ چھوٹے چھوٹے منافعوں یا چھوٹے چھوٹے نقصانات کے خط منحنی (curve) کا مطالعہ کیجئے، اور دیکھئے کہ آپ کے روزمرہ کے فیصلے دس یا بیس سال بعد جمع ہو کر کیا رنگ لائیں گے۔ کیا آپ ہر ماہ جتنا کماتے ہیں، اس سے کم خرچ کر رہے ہیں؟ کیا آپ ہر ہفتے ورزش گاہ جا

---

(۱) تحقیق کا بھوت سوار ہوا تو میں نے سچ مچ اس کا حساب کتاب لگایا۔ واشنگٹن ڈی سی نیویارک سٹی سے قریباً 225 میل کے فاصلے پر ہے۔ فرض کیجئے کہ آپ 747 طیارے یا ایئربس A380 پر سفر کر رہے ہیں تو لاس اینجلس سے اڑتے وقت سمت میں ساڑھے تین ڈگری کا فرق ڈالنے سے طیارے کی چونچ 7.2 یا 7.6 فٹ تک حرکت کرتی ہے یا یوں کہہ لیجئے کہ 86 سے 92 انچ۔ سمت میں چھوٹی سی تبدیلی آپ کی منزل کو معنی خیز حد تک تبدیل کر سکتی ہے۔

رہے ہیں؟ کیا آپ ہر روز کتابیں پڑھ رہے ہیں اور کوئی نئی چیز سیکھ رہے ہیں؟ ایسی چھوٹی لڑائیاں آپ کے مستقبل کے روپ کا تعین کرتی ہیں۔

وقت کامیابی اور ناکامی کے بیچ کے فرق کو بڑا کر کے دکھاتا ہے۔ آپ اس میں جو بھی ڈالیں گے، یہ اسے دگنا تگنا کر دے گا۔ اچھی عادات وقت کو آپ کا اتحادی بنا دیتی ہیں۔ بری عادات وقت کو آپ کا دشمن بنا دیتی ہیں۔

عادات دو دھاری تلوار کی طرح ہیں۔ بری عادات اتنی ہی آسانی سے آپ کو کاٹ سکتی ہیں، جتنی آسانی سے اچھی عادات آپ کو بڑا بنا سکتی ہیں، یہی وجہ ہے کہ تفصیلات کو سمجھنا نہایت اہمیت کا حامل ہے۔ آپ کو معلوم ہونا چاہیئے کہ عادات کیسے کام کرتی ہیں اور انہیں اپنی پسند کے مطابق کیسے ترتیب دینا ہے تاکہ آپ تلوار کے خطرناک حصے سے بچ سکیں۔

آپ کی عادات آپ کے حق میں یا آپ کے خلاف جمع ہو سکتی ہیں

مثبت اجتماعات

پیداواری صلاحیت کا اجتماع: روزانہ کوئی چھوٹا سا اضافی کام کر لینا کوئی بڑی بات نہیں، لیکن پورے کریئر کو نگاہ میں رکھا جائے تو اس سے بہت فرق پڑتا ہے۔ کسی پرانے کام کو سسٹم میں لا کر خودکار بنا دینے یا کوئی نیا ہنر سیکھ لینے سے اس سے بھی زیادہ فرق پڑتا ہے۔ آپ ذہن پر زور ڈالے بغیر جتنے زیادہ کام نمٹا سکیں گے، آپ کا دماغ دوسرے شعبوں پر فوکس کرنے کے لئے اتنا ہی زیادہ آزاد ہوگا۔

علم کا اجتماع: کوئی ایک نیا خیال سمجھ لینے سے آپ عبقری نہیں ہو جائیں گے لیکن اگر آپ زندگی بھر سیکھتے رہیں گے تو آپ کی کایا کلپ ہو سکتی ہے۔ اس کے علاوہ، ہر وہ کتاب جو آپ پڑھتے ہیں نہ صرف آپ کو کوئی نئی چیز سکھاتی ہے بلکہ پرانے خیالات کے بارے میں نئے انداز میں سوچنے کی راہیں بھی کھول دیتی ہے۔ جیسا کہ وارن بفٹ کا کہنا ہے: ”علم اسی انداز میں کام کرتا ہے۔ یہ مرکب سود کی طرح بڑھتا چلا جاتا ہے۔“

تعلقات کا اجتماع: آپ لوگوں سے جیسا سلوک کرتے ہیں، وہ بھی جواباً آپ سے ویسا ہی سلوک کرتے ہیں۔ آپ دوسروں کے جتنا کام آتے ہیں، ان میں بھی آپ کے کام آنے کی خواہش اتنی ہی زیادہ ہوتی ہے۔ ہر انسان سے تھوڑے سے زیادہ اچھے طریقے سے بات کر لینے

سے وقت کے ساتھ ساتھ وسیع اور مضبوط تعلقات کا ایک نیٹ ورک تیار ہوتا جاتا ہے۔

منفی اجتماعات

دباؤ کا اجتماع: ٹریفک جیم کی جھنجھلاہٹ۔ ماں باپ ہونے کی حیثیت سے ذمہ داریوں کا بوجھ۔ گزر بسر کرنے کی فکر۔ تھوڑے سے ہائی بلڈ پریشر کا دباؤ۔ الگ الگ لیا جائے تو دباؤ ڈالنے والے یہ عوامل آسانی سے سنبھالے جا سکتے ہیں لیکن چھوٹے چھوٹے دباؤ جب سالوں تک برقرار رہیں تو صحت کے سنگین مسائل بن جاتے ہیں۔

منفی خیالات کا اجتماع: آپ خود کو جتنا زیادہ نالائق، بے وقوف یا بدصورت سمجھیں گے، آپ کی زندگی کو اس انداز میں دیکھنے کی عادت اتنی ہی پختہ ہوتی جائے گی۔ آپ خیالات کے ایک ''لوپ'' میں پھنس جائیں گے۔ دوسروں کے بارے میں آپ کے خیالات کے حوالے سے بھی یہی بات کہی جا سکتی ہے۔ ایک مرتبہ آپ کو دوسروں کو غصیلا، غیر منصفانہ یا خود غرض سمجھنے کی عادت پڑ گئی تو آپ کو ہر جگہ اسی طرح کے لوگ نظر آئیں گے۔

غیض وغضب کا اجتماع: بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ کسی ایک واقعے کی وجہ سے فسادات، احتجاجی مظاہرے اور عوامی تحریکیں پھوٹ پڑیں۔ اس کے بجائے، چھوٹی چھوٹی جارحیتوں اور روزمرہ کی زیادتیوں کا ایک طویل سلسلہ آہستہ آہستہ جمع در جمع ہوتا جاتا ہے، یہاں تک کہ کوئی ایک واقعہ اونٹ کی کمر پر آخری تنکا ثابت ہوتا ہے اور غیض وغضب جنگل کی آگ کی طرح پھیل جاتا ہے۔

ترقی حقیقت میں کیسی ہوتی ہے

فرض کیجئے کہ آپ نے اپنے سامنے میز پر برف کا ایک ڈلا رکھا ہوا ہے۔ کمرہ ٹھنڈا ہے اور آپ اپنی سانس کو بھاپ کی صورت دیکھ سکتے ہیں۔ اس وقت درجہ حرارت منفی چار ڈگری سنٹی گریڈ کے لگ بھگ ہے۔ آہستہ آہستہ کمرہ گرم ہونا شروع ہوتا ہے۔

منفی تین ڈگری سنٹی گریڈ۔

منفی دو ڈگری سنٹی گریڈ۔

منفی ایک ڈگری سنٹی گریڈ۔

برف کا ڈلا اب بھی میز پر آپ کے سامنے پڑا ہے۔

منفی اعشاریہ پانچ ڈگری سنٹی گریڈ۔

منفی اعشاریہ تین ڈگری سنٹی گریڈ۔

اب بھی کچھ نہیں ہوا۔

پھر درجہ حرارت زیرو ڈگری سنٹی گریڈ سے تھوڑا سا اوپر ہوتا ہے۔ برف پگھلنا شروع ہو جاتی ہے۔ ایک ڈگری کے اضافے نے، جو بظاہر اس سے پہلے آنے والے اضافوں سے چنداں مختلف نہ تھا، ایک بہت بڑی تبدیلی کو جنم دے دیا ہے۔

کامیابی کے لمحے عموماً کئی گزشتہ افعال کا نتیجہ ہوتے ہیں جو ہوتے ہوتے اس حد تک پہنچ جاتے ہیں جو کسی بڑی تبدیلی کو جنم دینے کے لئے درکار ہوتی ہے۔ یہ پیٹرن ہمیں ہر جگہ دکھائی دیتا ہے۔ سرطان کا مرض اپنی زندگی کا 80 فیصد حصہ نگاہوں سے اوجھل رہ کر گزارتا ہے، اس وقت اس کا سراغ لگانا ممکن ہی نہیں ہوتا، لیکن پھر مہینوں کے اندر اندر پورے جسم پر قبضہ کر لیتا ہے۔ بانس کا درخت اپنی زندگی کے پہلے پانچ سالوں میں بمشکل ہی نگاہ میں آتا ہے، اس دوران یہ زیر زمین جڑوں کا ایک وسیع جال پھیلاتا رہتا ہے، اور پھر چھ ہفتوں کے اندر اندر نوے فٹ کی بلندی تک پہنچ جاتا ہے۔

اسی طرح پہلے پہل عادتوں سے کوئی فرق پڑتا محسوس نہیں ہوتا، یہاں تک کہ آپ ایک اہم حد عبور کر جاتے ہیں اور کارکردگی کا ایک نیا معیار حاصل کر لیتے ہیں۔ کسی بھی جستجو کے ابتدائی اور وسطی مراحل میں اکثر ''مایوسی کی گھاٹی'' سے واسطہ پڑتا ہے۔ آپ کو توقع ہوتی ہے کہ آپ خط مستقیم میں آگے بڑھتے چلے جائیں گے اور ابتدائی ایام، ہفتوں، یہاں تک کہ مہینوں کے دوران بھی ان تبدیلیوں کی بے اثری جھنجھلا دینے والی ہوتی ہے۔ ایسا لگتا ہے جیسے آپ ایک دائرے میں گھوم رہے ہیں۔ جمع در جمع کے کسی بھی پراسیس کی یہ سب سے بڑی نشانی ہوتی ہے: سب سے غیر معمولی نتائج دیر لگا کے آتے ہیں۔

دیرپا عادات کو تشکیل دینے میں پیش آنے والی دشواریوں کی بنیادی وجوہات میں سے ایک یہ ہے۔ لوگ چند چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں کرتے ہیں، جب ٹھوس نتائج نہیں ملتے تو وہ رک جانے کا فیصلہ کر لیتے ہیں۔ آپ سوچتے ہیں: ''میں ایک مہینے سے روزانہ دوڑ لگا رہا ہوں، پھر مجھے اپنے جسم میں کوئی تبدیلی نظر کیوں نہیں آ رہی؟'' ایک مرتبہ جب ایسی سوچ قدم جما لے تو اچھی عادات کو ترک کر دینا بہت آسان ہو جاتا ہے۔ لیکن کوئی بامعنی فرق پیدا کرنے کے لئے، عادات کا اتنا عرصہ قائم رہنا ضروری ہے کہ وہ اس میدانِ مرتفع سے باہر نکل سکیں، جسے میں 'خوابیدہ قوت کا

میدانِ مرتفع'' کہتا ہوں۔

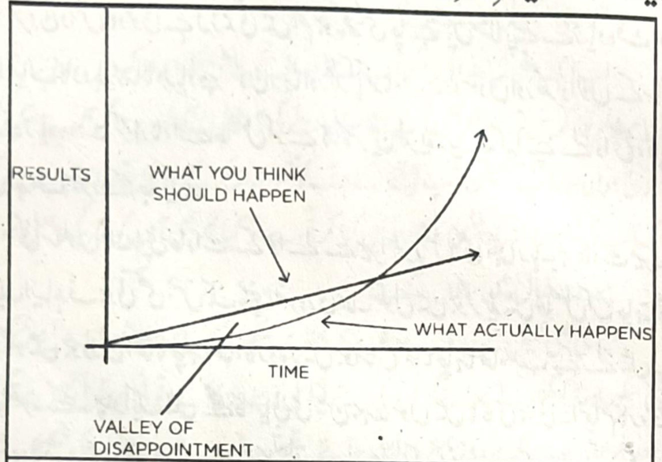
اگر آپ کو کسی اچھی عادت کو اختیار کرنے یا کسی بری عادت کو چھوڑنے میں مشکل پیش آ رہی ہو تو اس کی وجہ یہ نہیں کہ آپ میں خود کو بہتر بنانے کی صلاحیت ہی ختم ہو گئی ہے۔ اکثر اس کی وجہ یہ ہوتی ہے کہ ابھی تک آپ ''خوابیدہ قوت کے میدانِ مرتفع'' سے باہر نہیں نکلے۔ محنت کرنے کے باوجود کامیابی نہ ملنے کی شکایت کرنا ایسے ہی ہے جیسے آپ برف کے ڈلے کا درجہ حرارت منفی چار ڈگری سنٹی گریڈ سے منفی ایک ڈگری سنٹی گریڈ تک بڑھا دیں اور شکایت کریں کہ یہ پگھل نہیں رہا۔ آپ کی محنت ضائع نہیں جا رہی، پیمانے میں جمع ہو رہی ہے۔ جب پیمانہ بھر جائے تو ضرور چھلکے گا، یعنی نتیجہ نظر آئے گا۔

آخر کار جب آپ خوابیدہ قوت کے میدانِ مرتفع سے باہر نکل گئے تو لوگ کہیں گے کہ آپ راتوں رات کامیاب ہو گئے ہیں۔ باہر بیٹھے لوگوں کو صرف ایک غیر معمولی واقعہ نظر آتا ہے، اس سے پہلے ہونے والی چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں نہیں۔ لیکن آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ یہ اس محنت کا نتیجہ ہے جو آپ نے ایک عرصہ پہلے کی تھی، اس وقت جب ایسا لگ رہا تھا کہ آپ قطعاً پیش رفت نہیں کر رہے، اسی محنت نے آج کی کامیابی کو ممکن بنایا ہے۔

یہ ارضیاتی دباؤ کا انسانی مترادف ہے۔ دو ٹیکٹونک پلیٹیں لاکھوں سال تک ایک دوسرے سے رگڑ کھا سکتی ہیں، کچھ بھی نہیں ہوتا، لیکن تناؤ آہستہ آہستہ بڑھتا جاتا ہے۔ پھر ایک روز وہ ایک دوسرے سے پھر رگڑ کھاتی ہیں، بالکل ویسے ہی جیسے لاکھوں سالوں سے کھاتی آ رہی ہیں، لیکن اس مرتبہ تناؤ حد پار کر جاتا ہے۔ تب زلزلہ آتا ہے۔ تبدیلی کی رونمائی میں سالوں لگ سکتے ہیں، لیکن پھر یہ یک لخت سامنے آ جاتی ہے۔

مہارت حاصل کرنے کے لئے صبر و تحمل کی ضرورت ہوتی ہے۔ این بی اے کی تاریخ کی کامیاب ترین ٹیموں میں سے ایک، سان انٹونیو سپرز (San Antonio Spurs) نے اپنے لاکر روم میں سماجی مصلح جیکب ریس (Jacob Riis) کا ایک قول لٹکا رکھا ہے۔ ''جب کوئی چیز کام نہ دے رہی ہو تو میں جا کر کسی سنگ تراش کو پتھر پر ہتھوڑے برساتے دیکھنے لگتا ہوں۔ شاید سو ضربوں کے بعد بھی ایک دراڑ تک نمودار نہیں ہوتی۔ لیکن پھر ایک سو ایک ویں ضرب پر پتھر دو ٹکڑوں میں تقسیم ہو جاتا ہے، اور مجھے معلوم ہوتا ہے کہ یہ کارنامہ آخری ضرب کا نہیں، بلکہ اس سے پہلے لگنے والی تمام ضربوں کا مشترکہ ہے۔''

خوابیدہ قوت کا میدانِ مرتفع



ہم اکثر سمجھتے ہیں کہ ہماری پیش رفت خطِ مستقیم میں ہو گی۔ اور کچھ نہیں تو یہ توقع تو ضرور ہوتی ہے کہ کامیابی ذرا جلد مل جائے گی۔ حقیقت میں ہماری کوششوں کے نتیجے تاخیر سے سامنے آتے ہیں۔ اپنی گزشتہ محنت کی حقیقی قدر و قیمت کا اندازہ ہمیں مہینوں یا سالوں بعد جا کر ہوتا ہے۔ اس کے نتیجے میں ہماری راہ میں ''مایوسی کی گھاٹی'' آ سکتی ہے جہاں پہنچ کر لوگ ہفتوں یا مہینوں کی محنت کے بعد بھی کوئی نتیجہ نہ نکلنے پر دل شکنی کے شکار ہونے لگتے ہیں۔ تاہم، یہ محنت ضائع نہیں گئی ہوتی۔ یہ پیمانے میں جمع ہو رہی ہوتی ہے۔ گزشتہ کوششوں کی پوری قیمت کا اندازہ کافی بعد میں جا کر ہوتا ہے۔

سب بڑے بڑے کاموں کا آغاز چھوٹا سا ہی ہوتا ہے۔ ہر عادت کا بیج ایک چھوٹے سے فیصلے سے پڑتا ہے۔ لیکن جب اس فیصلے کو دہرایا جاتا ہے تو ایک عادت پھوٹتی اور قوت پکڑتی ہے۔ جڑیں گہرائی میں اتر کر مضبوط ہوتی ہیں اور شاخیں اگنے لگتی ہیں۔ کسی بری عادت کو ختم کرنے کا کام ایسے ہی ہے جیسے ہم اپنے اندر اگے کسی عظیم الجثہ برگد کو اکھاڑنے کی کوشش کر رہے ہوں، اور کسی اچھی عادت کو پختہ کرنے کا کام ایسے ہی ہیں جیسے ہم کسی نازک سے پھول کی افزائش کے لئے ہر روز کام کر رہے ہوں۔

لیکن اس کا فیصلہ کون کرتا ہے کہ ہم کسی عادت پر اتنا عرصہ کاربند رہ پائیں گے یا نہیں کہ خوابیدہ قوت کے میدانِ مرتفع سے نکل سکیں؟ وہ کون سی چیز ہے جو بعض لوگوں کو ناپسندیدہ عادتوں میں مبتلا کر دیتی ہے اور دوسروں کو اچھی عادتوں کے جمع در جمع اثرات سے مستفید ہونے کے قابل بناتی ہے؟

اہداف کے بارے میں بھول جائیے، اس کے بجائے نظاموں پر توجہ مرکوز کیجئے

مروج دانش کا دعویٰ ہے کہ زندگی میں ہم جو کچھ بھی چاہتے ہیں مثلاً پہلے سے زیادہ فٹ ہونا، ایک کامیاب کاروبار جمانا، زیادہ پُرسکون رہنا اور فکر کم کرنا، اپنے دوستوں اور گھر والوں کے ساتھ پہلے سے زیادہ وقت گزارنا، اسے حاصل کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اپنے لئے واضح، قابل حصول اہداف مقرر کئے جائیں۔

کئی سالوں تک اپنی عادات کے حوالے سے میرا طرزِ عمل بھی یہی رہا۔ ہر عادت میرے لئے ایک ایسا ہدف ہوتی تھی جس تک پہنچنا ضروری تھا۔ سکول میں جو گریڈ میں حاصل کرنا چاہتا تھا، ورزش گاہ میں جو وزن اٹھانا چاہتا تھا، کاروبار میں جو منافع کمانا چاہتا تھا، سب کے لئے میں نے اہداف مقرر کئے۔ چند ایک میں مجھے کامیابی ملی لیکن بہت سوں میں ناکامی ہوئی۔ انجام کار، مجھے احساس ہونا شروع ہوا کہ میرے نتائج کا تعلق میرے مقرر کردہ اہداف کے ساتھ بہت کم، اور میرے اختیار کردہ نظاموں کے ساتھ بہت زیادہ ہے۔

نظاموں اور اہداف کے درمیان فرق کیا ہے؟ اس فرق کا مجھے پہلی بار علم ڈلبرٹ کامک کو بنانے والے کارٹونسٹ، سکاٹ ایڈمز کے ذریعے ہوا۔ اہداف کا تعلق ان نتائج سے ہوتا ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ نظاموں کا تعلق اس پراسیس سے ہوتا ہے جو ان نتائج تک پہنچنے میں مدد دیتا ہے۔

☆ اگر آپ کوچ ہیں تو آپ کا ہدف چیمپئن شپ جیتنا ہوسکتا ہے۔ آپ کا نظام یہ ہے کہ آپ کھلاڑی کیسے منتخب کرتے ہیں، اپنے معاون کوچز کو کیسے سنبھالتے ہیں اور کس انداز میں پریکٹس کرواتے ہیں۔

☆ اگر آپ کاروباری یعنی آنترپرینیور (entrepreneur) ہیں تو آپ کا ہدف کروڑوں کا کاروبار کھڑا کرنا ہوسکتا ہے۔ آپ کا سسٹم یعنی نظام یہ ہے کہ آپ مصنوعات کی تیاری کی تجاویز کی آزمائش کیسے کرتے ہیں، ملازمین کیسے بھرتی کرتے ہیں، اور مارکیٹنگ کی مہم کس انداز میں چلاتے ہیں۔

☆ اگر آپ ایک موسیقار ہیں تو آپ کا ہدف کوئی نئی دھن بجانا ہوسکتا ہے۔ آپ کا نظام یہ ہے کہ آپ کتنی کثرت سے پریکٹس کرتے ہیں، مشکل حصوں کو کیسے الگ الگ اجزاء میں تقسیم

کر کے ہینڈل کرتے ہیں، اور اپنے استاد سے فیڈ بیک حاصل کرنے کے لئے کون سا طریقہ استعمال کرتے ہیں۔

اب ایک دلچسپ سوال: اگر آپ اپنے اہداف کو بالکل نظر انداز کر دیں، اور ساری توجہ اپنے نظام پر مرکوز کریں تو کیا پھر بھی آپ کو کامیابی ملے گی؟ مثال کے طور پر، اگر آپ باسکٹ بال کے کوچ ہوں اور آپ چیمپئن شپ جیتنے کے ہدف کو نظر انداز کر کے ساری توجہ اسی بات پر مرکوز کریں کہ آپ کی ٹیم روزانہ پریکٹس کے دوران کیا کرتی ہے، تو کیا پھر بھی آپ کو نتائج حاصل ہوں گے؟ میرے خیال میں، ہوں گے۔

کسی بھی کھیل میں ہدف یہ ہوتا ہے کہ بہترین سکور کے ساتھ اختتام کیا جائے، لیکن اگر پورا میچ سکور بورڈ کو گھورتے ہوئے گزار دیا جائے تو اس سے بڑی بے وقوفی اور کوئی نہیں ہوگی۔ جیتنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ ہر روز بہتری لائی جائے۔ تین سال امریکی فٹ بال کی چیمپئن شپ جیتنے والے بل والش کے الفاظ میں: ''سکور اپنا خیال خود رکھ لیتا ہے۔'' یہی مثال زندگی کے دیگر شعبوں پر بھی صادق آتی ہے۔ اگر آپ بہتر نتائج چاہتے ہیں تو پھر اہداف مقرر کرنے کا خیال چھوڑ دیجئے۔ اس کے بجائے اپنے نظاموں پر توجہ مرکوز کیجئے۔

اس سے میری کیا مراد ہے؟ کیا اہداف کا کوئی فائدہ نہیں؟ یقیناً ایسی بات نہیں۔ سمت متعین کرنے کے لئے اہداف اچھی چیز ہیں، لیکن پیش رفت کرنے کے لئے نظام سب سے بہتر ہیں۔ جب آپ اہداف کے بارے میں سوچنے میں ضرورت سے زیادہ اور اپنے نظام کو تشکیل دینے کے بارے میں سوچنے میں ضرورت سے کم وقت صرف کرتے ہیں تو کئی مسائل کھڑے ہوجاتے ہیں۔

☆ مسئلہ نمبر 1: جیتنے والوں اور ہارنے والوں کے اہداف ایک سے ہی ہوتے ہیں۔

اہداف مقرر کرنے کا عمل ''بچ جانے کے تعصب'' سے آلودہ ہوتا ہے۔ ہم ان لوگوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو کامیاب ہوئے یعنی جو بچ نکلے، اور غلط طور پر قیاس کر لیتے ہیں کہ ان کی کامیابی ان کے اہداف کی مرہونِ منت ہے جبکہ ان لوگوں کو نظر انداز کر دیتے ہیں جن کے اہداف بالکل یہی تھے مگر وہ ناکام رہے۔

اولمپکس میں حصہ لینے والا ہر کھلاڑی گولڈ میڈل جیتنا چاہتا ہے۔ ہر امیدوار ملازمت حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اور اگر کامیاب اور ناکام لوگوں کے اہداف مشترک ہوتے ہیں تو مطلب یہ کہ کامیابی اور ناکامی کا تعین ہدف سے نہیں ہوتا۔ برطانوی سائیکلسٹ ٹور ڈی فرانس جیتنے کے ہدف

کی وجہ سے اس کھیل کی چوٹی پر نہیں پہنچے۔ عقل یہی کہتی ہے کہ اس سے پہلے بھی ہر سال وہ یہ ریس جیتنے کی خواہش کرتے ہوں گے، بالکل ویسے جیسے ہر پیشہ ور ٹیم کرتی ہے۔ ہدف ہمیشہ سے موجود تھا۔ مگر نتیجہ اسی وقت مختلف ہوا جب انہوں نے چھوٹی چھوٹی مسلسل بہتریوں کا ایک نظام لاگو کیا۔

☆ مسئلہ نمبر 2: ہدف حاصل کر لینے سے محض وقتی فرق پڑتا ہے۔

فرض کیجئے کہ آپ کا کمرہ بہت گندا ہے اور آپ اسے صاف کرنے کا ہدف مقرر کرتے ہیں۔ اگر آپ صفائی ستھرائی کرنے کی ہمت کر لیں تو آپ کا کمرہ صاف ہو جائے گا، وقتی طور پر۔ لیکن اگر آپ کی عادتیں پہلے جیسی بے ڈھنگی اور غیر منظم رہیں جن کی وجہ سے پہلے آپ کا کمرہ گندا ہوا تھا تو جلد ہی کمرہ پھر سے گندا ہو جائے گا اور آپ پھر سے اسے صاف کرنے کی ہمت مجتمع کرنے کی کوشش کر رہے ہوں گے۔ ہر بار نتیجہ یہی نکلے گا کیونکہ آپ نے اس کے پیچھے موجود نظام کو بدلنے کے لئے کچھ نہیں کیا۔ آپ نے مرض کی علامت کا علاج تو کر لیا، لیکن اس کی وجہ کا علاج نہیں کیا۔

ایک ہدف حاصل کر لینے سے آپ کی زندگی میں صرف وقتی بدلاؤ آتا ہے۔ یہی وہ چیز ہے جو بہتری کے حوالے سے ہماری سمجھ میں نہیں آتی۔ ہم سمجھتے ہیں کہ ہمیں اپنے نتائج بدلنا ہوں گے، حالانکہ نتائج اصل مسئلہ نہیں ہیں۔ جنہیں حقیقی معنوں میں بدلنے کی ضرورت ہے، وہ نظام ہیں جن کی وجہ سے یہ نتائج پیدا ہوتے ہیں۔ جب آپ نتائج کی سطح پر مسائل کو حل کرتے ہیں تو وہ حل محض عارضی ہوتا ہے۔ مستقل نوعیت کی بہتری حاصل کرنے کے لئے آپ کو نظام کی سطح پر مسائل کو حل کرنا ہوتا ہے۔ جو چیز اندر جا رہی ہے، اسے صحیح کریں، باہر آنے والی چیز خود بخود صحیح ہو جائے گی۔

☆ مسئلہ نمبر 3: اہداف آپ کی خوشی کو کم کر دیتے ہیں۔

ہر ہدف کے پیچھے یہ گمان چھپا ہوتا ہے: ''ایک دفعہ میں نے اپنا ہدف حاصل کر لیا تو میں خوش رہوں گا۔'' اہداف کو پہلی ترجیح دینے کی ذہنیت کے ساتھ مسئلہ یہ ہے کہ آپ اپنی خوشی ہر اگلے سنگ میل تک مؤخر کرتے چلے جاتے ہیں۔ میں خود اتنی مرتبہ اس فریب کا شکار ہو چکا ہوں کہ اب تو مجھے گنتی بھی یاد نہیں رہی۔ سالوں تک خوشی کو ایک ایسی نعمت کی حیثیت حاصل رہی جس سے مجھے آگے چل کر لطف اندوز ہونا تھا۔ میں نے خود سے وعدے کئے کہ ایک دفعہ میرے مسلز بیس پاؤنڈ بڑھ گئے یا ایک دفعہ میرے کاروبار کا ذکر نیویارک ٹائمز میں چھپ گیا تو بالآخر مجھے دم لینے کا موقع مل جائے گا۔

اس کے علاوہ اہداف آپ کے ذہن میں ''یہ یا وہ'' کی چپقلش پیدا کر دیتے ہیں: یا تو آپ اپنے اہداف حاصل کرنے کے کامیاب رہیں گے یا حاصل نہ کر کے ناکام ثابت ہوں گے۔ آپ ذہنی طور پر اپنی خوشی کا دائرہ نہایت محدود کر لیتے ہیں۔ یہ سوچ گمراہ کن ہے۔ ایسا ہونے کا امکان بہت ہی کم ہے کہ زندگی وہی راستہ لے گی جو سفر کے آغاز میں آپ نے اپنے ذہن میں مرتب کیا تھا۔ جہاں کامیابی کی طرف جانے والے اتنے سارے راستے موجود ہوں، وہاں اپنی خوشی کو کسی ایک صورتِ حال تک محدود کر لینا احمقانہ سوچ ہے۔

اس زہر کا تریاق نظاموں کو پہلی ترجیح دینے والی سوچ میں پوشیدہ ہے۔ جب آپ نتیجے کے بجائے عمل کے شیدائی ہو جاتے ہیں، تو پھر آپ کو خوش ہونے کے لئے کسی خاص وقت کے انتظار کی ضرورت نہیں ہوتی۔ جب بھی آپ کا سسٹم صحیح طریقے سے چل رہا ہو، آپ مطمئن ہو سکتے ہیں۔ اور سسٹم کئی طرح سے کامیاب ہو سکتا ہے، ضروری نہیں کہ جو طریقہ آپ نے پہلے سوچا تھا، وہی درست ثابت ہو۔

☆ مسئلہ نمبر 4: اہداف اور طویل مدتی ترقی کے درمیان خدا واسطے کا بیر ہوتا ہے۔

آخری بات یہ کہ جب آپ کا ذہن اہداف تک محدود ہو جائے تو آپ ''یویو ایفیکٹ'' (yo-yo effect) یعنی کبھی اوپر، کبھی نیچے والی کیفیت کے شکار ہو سکتے ہیں۔ کئی رنر (runner) مہینوں تک کڑی محنت کرتے رہتے ہیں لیکن ریس جیتتے ہی ٹریننگ بند کر دیتے ہیں۔ دوڑ جیتنے کا خیال ہی انہیں تحریک دے رہا تھا، اب وہ باقی نہیں رہا۔ جب آپ کی ساری کی ساری محنت کا نکتہ ارتکاز ایک خاص ہدف ہو، تو اس کے حصول کے بعد آپ کے پاس کون سی ترغیب باقی رہ جائے گی؟ یہی وجہ ہے کہ بہت سے لوگ اپنا ہدف حاصل کرتے کے بعد پرانی عادتوں کی طرف لوٹ جاتے ہیں۔

اہداف مقرر کرنے کا مقصد ہوتا ہے کہ مقابلہ جیتا جائے۔ سسٹم یعنی نظام بنانے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ مقابلوں میں حصہ لینے کا سلسلہ جاری رکھا جائے۔ حقیقی معنوں میں طویل مدتی سوچ، ہدف سے یکسر عاری ہوتی ہے۔ اس کا تعلق کسی ایک کامیابی سے نہیں ہوتا۔ اس کا تعلق متواتر سلجھاؤ اور مسلسل بہتری سے ہوتا ہے۔ عمل کے ساتھ آپ کی وابستگی ہی آخر میں آپ کی ترقی کا تعین کرے گی۔

ایٹمی عادتوں کا ایک سسٹم

اگر آپ کو اپنی عادات تبدیل کرنے میں مشکل پیش آ رہی ہے تو مسئلہ آپ میں نہیں ہے۔ مسئلہ آپ کے سسٹم کے اندر ہے۔ بری عادتوں کے برقرار رہنے کی وجہ یہ نہیں ہوتی کہ آپ تبدیل ہونا نہیں چاہتے، بلکہ یہ کہ تبدیلی کے لئے آپ نے غلط سسٹم منتخب کر رکھا ہے۔

آپ اپنے اہداف کے لیول تک بلند نہیں ہوتے۔ آپ اپنے سسٹم کے لیول تک نیچے گرتے ہیں۔

کسی ایک ہدف کے بجائے پورے سسٹم پر توجہ مرکوز کرنا اس کتاب کے بنیادی موضوعات میں سے ایک ہے۔ یہ لفظ ''اٹامک'' (atomic) کے گہرے معانی میں سے بھی ایک ہے۔ اب تک آپ کو محسوس ہو گیا ہوگا کہ ایٹمی طاقت سے مراد ایک چھوٹی سی تبدیلی، ایک ہلکا سا فائدہ، ایک فیصد کی بہتری ہے۔ لیکن ایٹمی عادات، خواہ کتنی ہی چھوٹی کیوں نہ ہوں، عام نہیں ہوتیں۔ یہ چھوٹی چھوٹی عادتیں ہیں جو ایک بڑے سسٹم کا حصہ ہیں۔ جیسے ایٹموں سے مل کر مالیکیول بنتے ہیں، اسی طرح ایٹمی عادتوں سے مل کر غیر معمولی نتائج تشکیل پاتے ہیں۔

عادات ہماری زندگی کے ایٹموں کی طرح ہوتی ہیں۔ ہر ایک کو ایک بنیادی اکائی کی حیثیت حاصل ہے جو کہ آپ کی مجموعی بہتری میں اپنا حصہ ڈالتی ہے۔ ابتدا میں یہ چھوٹے چھوٹے معمولات غیر اہم معلوم ہوتے ہیں لیکن جلد ہی یہ ایک دوسرے کے ساتھ مل کر بڑھتے اور بڑی کامیابیوں کا ایندھن بنتے ہیں جو دگنی تگنی ہوتی ہوئیں اس حد تک پہنچ جاتی ہیں کہ ان کا منافع ان پر ہونے والی ابتدائی سرمایہ کاری سے کئی گنا زیادہ ہو جاتا ہے۔ یہ چھوٹی بھی ہیں اور طاقتور بھی۔ ''ایٹمی عادات'' کی اصطلاح کا مطلب یہی ہے، باقاعدگی سے دہرایا جانے والا کوئی کام یا معمول جو کہ نہ صرف چھوٹا اور کرنے میں آسان ہے، بلکہ غیر معمولی قوت کا سرچشمہ بھی ہے، یہ جمع در جمع کے اصول کے تحت ہونے والی ترقی کے سسٹم کا ایک جزو ہے۔

خلاصہ

☆ عادات شخصی بہتری کا مرکب منافع ہیں۔ ہر روز ایک فیصد بہتری لائی جائے تو طویل مدت میں بہت سی بہتری حاصل ہو جاتی ہے۔

☆ عادات دو دھاری تلوار کی طرح ہیں۔ یہ آپ کے حق میں بھی جا سکتی ہیں اور آپ کے

خلاف بھی، اس لئے جزئیات کو سمجھنا بہت اہم ہوتا ہے۔

☆ جب تک آپ ایک مخصوص حد سے آگے نہ نکل جائیں، چھوٹی تبدیلیوں کا اثر نظر نہیں آتا۔ جمع در جمع کے کسی بھی عمل کے مؤثر ترین نتائج تاخیر سے رونما ہوتے ہیں۔ آپ کو صبر و تحمل سے کام لینا ہوگا۔

☆ ایٹمی عادت ایک چھوٹی سی عادت ہے جو ایک بڑے سسٹم کا حصہ ہے۔ جیسے ایٹم مل کر مالیکیول بناتے ہیں، ویسے ہی ایٹمی عادات مل کر غیر معمولی نتائج پیدا کرتی ہیں۔

☆ اگر آپ بہتر نتائج چاہتے ہیں تو اہداف مقرر کرنا چھوڑ دیجئے۔ اس کے بجائے اپنے سسٹم پر توجہ مرکوز کیجئے۔

☆ آپ اپنے اہداف کے لیول تک بلند نہیں ہوتے۔ آپ اپنے سسٹم کے لیول تک نیچے گرتے ہیں۔

(2)

آپ کی عادات کیسے آپ کی پہچان بناتی ہیں

(اور اس کا الٹ)

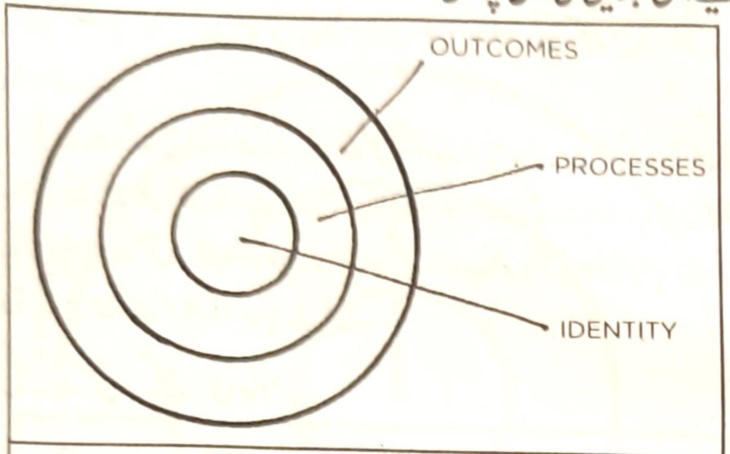
بری عادتوں کو دہرانا اور اچھی عادتیں اپنانا اتنا مشکل کیوں ہوتا ہے؟ بہت کم چیزیں آپ کی زندگی پر اتنا گہرا اثر چھوڑ سکتی ہیں جتنا کہ اپنی روزمرہ کی عادتوں کو بہتر بنانا۔ اور اس کے باوجود بہت زیادہ امکان اس بات کا ہے کہ اگلے سال کے اسی دن آپ کسی بہتر عادت کے بجائے وہی پرانی عادت دہرا رہے ہوں گے۔

اچھی عادتوں کو چند دن سے زیادہ اپنائے رکھنا اکثر کٹھن معلوم ہوتا ہے، خواہ آپ کی کوشش کتنی ہی مخلصانہ ہو اور آپ کو وقتی طور پر انگیخت بھی مل جائے۔ ورزش، مراقبہ، روزنامچہ نویسی اور کھانا پکانا جیسی عادتیں ایک دو دن تک معقول نظر آتی ہیں، پھر بوجھ بن جاتی ہیں۔

تاہم ایک مرتبہ عادتیں پکی ہو جائیں تو پھر ہمیشہ برقرار رہتی ہیں، خصوصاً بری عادتیں۔ الٹی سیدھی چیزیں کھانا، بہت زیادہ ٹیلیویژن دیکھنا، کام کو ٹالتے چلے جانے اور تمباکو نوشی کرنا جیسی عادتوں سے چھٹکارا حاصل کرنا، تمام تر نیک نیتی کے باوجود، ناممکن معلوم ہوتا ہے۔

عادات کو تبدیل کرنے میں ہونے والی مشکلات کی دو وجوہ ہیں: (۱) ہم غلط چیز کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور (۲) ہم عادتوں کو غلط طریقے سے تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اس باب میں، میں پہلے نکتے پر بات کروں گا۔ بعد کے ابواب میں دوسرے نکتے کا جواب دیا جائے گا۔

ہماری پہلی غلطی یہ ہوتی ہے کہ ہم غلط چیز کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ میری بات کا مطلب سمجھنے کے لئے، یہ سوچئے کہ تبدیلی تین سطحات پر وقوع پذیر ہوتی ہے۔ آپ انہیں پیاز کی پرتوں سے تشبیہ دے سکتے ہیں۔



رویے میں تبدیلی کی تین پرتیں ہوتی ہیں: آپ کے نتائج میں تبدیلی، آپ کے پراسیس میں تبدیلی، اور آپ کی پہچان میں تبدیلی۔

☆ پہلی پرت آپ کے نتائج میں تبدیلی ہے۔

اس لیول کا تعلق آپ کے نتائج کو تبدیل کرنے سے ہے مثلاً وزن گھٹانا، کتاب شائع کرانا، چیمپئن شپ جیتنا۔ آپ کے مقرر کردہ زیادہ تر اہداف کا تعلق اس لیول سے ہوتا ہے۔

☆ دوسری پرت آپ کے پراسیس میں تبدیلی ہے۔

اس لیول کا تعلق آپ کی عادات اور سسٹم میں تبدیلی سے ہے: ورزش گاہ میں ایک نئے معمول کا اطلاق کرنا، کام کی رفتار کو بہتر بنانے کے لئے اپنی میز پر سے کاٹھ کباڑ ختم کرنا، مراقبے کا معمول اپنانا۔ آپ کی اپنائی ہوئی زیادہ تر عادات کا تعلق اس لیول سے ہوتا ہے۔

☆ تیسری اور سب سے گہری پرت کا تعلق آپ کی پہچان کی تبدیلی سے ہے۔

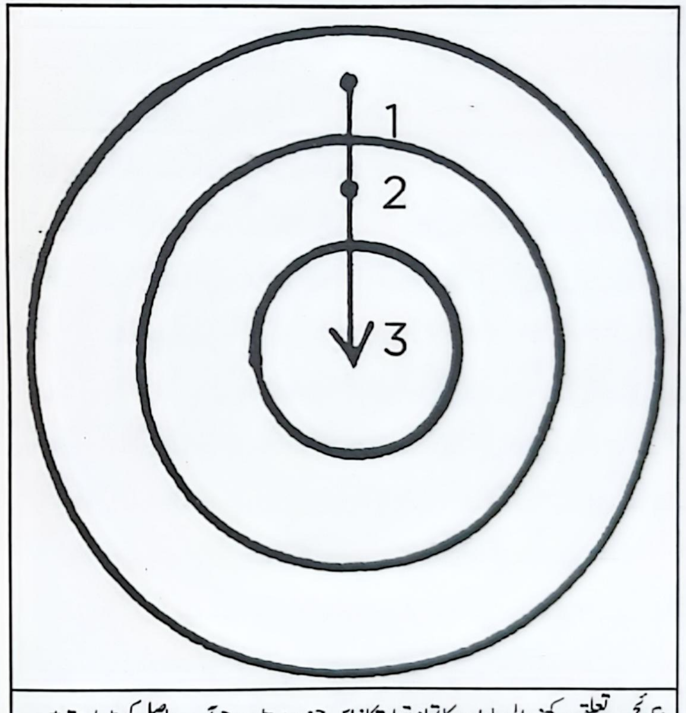
اس لیول کا تعلق آپ کے عقائد کو تبدیل کرنے سے ہے: دنیا کے حوالے سے آپ کا نظریہ، آپ کی خود شناسی یعنی آپ کی نگاہوں میں آپ کی شبیہ کیا ہے، اپنے اور دوسروں کے بارے میں آپ کی رائے۔ آپ کے زیادہ تر عقائد، مفروضات اور تعصبات کا تعلق اس لیول سے ہے۔

نتائج کا مطلب ہے کہ آپ کو ملا کیا۔ پراسیس کا مطلب ہے کہ آپ نے کیا کیا۔ پہچان کا مطلب ہے کہ آپ کس کس چیز پر یقین رکھتے ہیں۔ جب بات دیرپا عادتیں بنانے کی ہوتی ہے،

ایک فیصد کی بہتری کا سسٹم بنانے کی ہوتی ہے، تو مسئلہ یہ نہیں ہوتا کہ کوئی ایک لیول کسی دوسرے لیول سے ''بہتر'' یا ''بدتر'' ہے۔ تبدیلی کے تمام لیول اپنی اپنی افادیت رکھتے ہیں۔ مسئلہ تبدیلی کی سمت کا ہوتا ہے۔

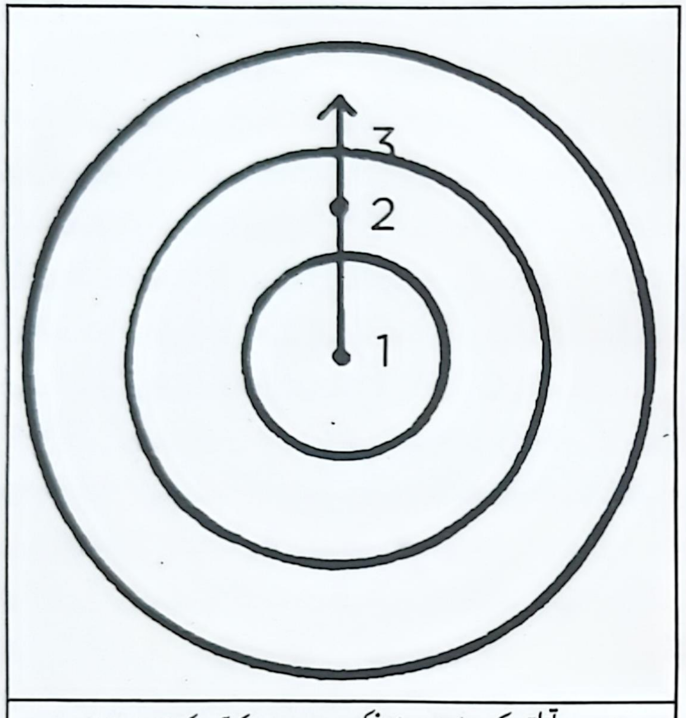
بہت سے لوگ اپنی عادات کو بدلنے کے عمل کا آغاز اپنے ہدف پر فوکس کرنے سے کرتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں ایسی عادات بنتی ہیں جن کا تمام تر واسطہ نتائج سے ہوتا ہے۔ اس کا متبادل یہ ہے کہ پہچان سے تعلق رکھنے والی عادات بنائی جائیں۔ جب طرزِ فکر یہ ہو تو پھر ہم اس سوچ کے ساتھ آگے بڑھتے ہیں کہ ہم بننا کیا چاہتے ہیں۔

نتائج سے تعلق رکھنے والی عادات



نتائج سے تعلق رکھنے والی عادات کا تمام تر ارتکاز اس چیز پر ہوتا ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

پہچان سے تعلق رکھنے والی عادات



پہچان سے تعلق رکھنے والی عادات کا فوکس اس پر ہوتا ہے کہ آپ کیا بننا چاہتے ہیں۔

فرض کیجیے کہ دو آدمی سگریٹ سے بچنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ جب سگریٹ پیش کیا جاتا ہے تو پہلا کہتا ہے۔ ''نہیں شکریہ، میں چھوڑنے کی کوشش کر رہا ہوں۔'' خاصا معقول جواب معلوم ہوتا ہے لیکن اس آدمی کا اب بھی یہی خیال ہے کہ وہ ایک ایسا سگریٹ نوش ہے جو کچھ اور بننے کی کوشش کر رہا ہے۔ اسے امید ہے کہ اس کا رویہ بدل جائے گا حالانکہ وہ پرانے عقائد پر ہی کاربند ہے۔

دوسرا آدمی یہ کہہ کر انکار کرتا ہے۔ ''نہیں شکریہ۔ میں سگریٹ نہیں پیتا۔'' فرق چھوٹا سا ہے لیکن یہ جواب پہچان میں تبدیلی کی طرف اشارہ کرتا ہے۔ سگریٹ نوشی اس کی پرانی زندگی کا حصہ تھی، موجودہ زندگی کا نہیں۔ اب ان کی پہچان ایک سگریٹ نوش کی نہیں رہی۔

زیادہ تر لوگ جب بہتری کے عمل کا آغاز کرتے ہیں تو پہچان کی تبدیلی ان کے گمان میں بھی نہیں ہوتی۔ وہ بس اتنا سوچتے ہیں: ''میں دبلا ہونا چاہتا ہوں (نتیجہ) اور اگر میں اس ڈائٹ پر

کار بند رہا تو میں دبلا ہو جاؤں گا (پراسیس یا عمل)۔'' وہ اہداف مقرر کرتے ہیں، پھر ان اقدامات کا تعین کرتے ہیں جو ان اہداف کے حصول کے لئے کئے جانے چاہئیں، ان اعتقادات پر غور کئے بغیر جو کہ ان کے اقدامات کے محرک ہیں۔

اقدامات کے ہر نظام کے پیچھے عقائد کا ایک نظام کارفرما ہوتا ہے۔ جمہوری نظام آزادی، اکثریت کی حکومت اور سماجی مساوات جیسے عقائد پر کھڑا کیا گیا ہے۔ آمرانہ نظام کے پیچھے عقائد کا ایک بہت مختلف نظام کام کر رہا ہوتا ہے جیسا کہ مطلق العنانی اور کڑی اطاعت۔ جمہوریت میں لوگوں کو ووٹ ڈالنے پر آمادہ کرنے کے لئے آپ بہت سے طریقے سوچ سکتے ہیں لیکن رویئے کی یہ تبدیلی آمرانہ نظام میں کبھی کام نہیں کرے گی۔ یہ اس نظام کی پہچان ہی نہیں۔ ووٹنگ ایک ایسا رویہ ہے جسے چند مخصوص عقائد کی موجودی میں اپنانا ناممکن ہے۔

ہم افراد کی بات کر رہے ہوں، اداروں کی بات کر رہے ہوں یا معاشروں کی، یہی پیٹرن کام کرتا ہوا نظر آتا ہے۔ ایک نظام کی صورت گری کا کام عقائد اور مفروضات کے ایک سیٹ، عادات کے پیچھے کارفرما ایک پہچان سے ہوتا ہے۔

وہ رویہ برقرار نہیں رکھا جا سکتا جو خودی کے، ذات کے منافی ہو۔ آپ زیادہ دولت کمانا چاہتے ہوں گے لیکن اگر آپ کی پہچان پیسہ کمانے سے زیادہ پیسہ خرچ کرنے والے کی ہے تو آپ ہمیشہ کمائی کے بجائے خرچے کی طرف راغب ہوں گے۔ آپ کو بہتر صحت کی خواہش ہو سکتی ہے لیکن اگر آپ کام کے بجائے آرام کو ترجیح دیتے ہیں تو آپ ورزش کے بجائے ستانے کی طرف راغب ہوں گے۔ جب تک آپ اپنے گزشتہ رویئے کی بنیاد بننے والے عقائد کو تبدیل نہ کریں، اپنی عادات کو تبدیل کرنا دشوار ہی رہتا ہے۔ آپ کے پاس ایک نیا ہدف بھی ہے اور نیا منصوبہ بھی لیکن آپ نے اپنی پہچان میں کوئی تبدیلی نہیں کی۔

ریاست کولراڈو کے شہر بولڈر سے تعلق رکھنے والے ایک کارجو برائن کلارک کی کہانی ایک عمدہ مثال فراہم کرتی ہے۔ ''جہاں تک مجھے یاد پڑتا ہے، میں ہمیشہ سے انگلیوں کے ناخن چباتا رہا ہوں۔'' کلارک نے مجھے بتایا۔ ''جب میں کمسن تھا تو اس کا آغاز اضطرابی عادت کے طور پر ہوا، اور پھر یہ تبدیل ہو کر خود کو سنوارنے کی ایک ناپسندیدہ رسم کی شکل اختیار کر گیا۔ ایک دن میں نے تہیہ کیا کہ اپنے ناخن تب تک نہیں چباؤں جب تک کہ یہ تھوڑے بڑھ نہ جائیں۔ آگاہی پر مبنی قوتِ ارادی کے بل پر میں ایسا کرنے میں کامیاب ہو گیا۔''

پھر کلارک نے ایک حیران کن کام کیا۔

''میں نے اپنی بیوی سے کہا کہ میری زندگی کے پہلے مینی کیور (manicure) کا اہتمام کرے۔'' اس نے کہا۔ ''میری سوچ یہ تھی کہ اگر میں نے اپنے ناخنوں کی تراش خراش پر پیسے خرچ کرنا شروع کر دیئے تو پھر میں انہیں چبانا چھوڑ دوں گا۔ اور یہ طریقہ کامیاب بھی رہا، لیکن مالی وجوہات کی بناء پر نہیں۔ ہوا یہ کہ مینی کیور کی وجہ سے پہلی مرتبہ میری انگلیاں بہت خوبصورت نظر آنے لگیں۔ مینی کیور کرنے والے نے بھی یہی کہا کہ، چبانے سے قطع نظر، میرے ناخن بہت صحتمند اور خوبصورت ہیں۔ ایک دم سے مجھے اپنے ناخنوں پر فخر محسوس ہونے لگا۔ اور اگرچہ مجھے کبھی اس کی تمنا نہیں ہوئی تھی، لیکن اس نے ہر چیز بدل کے رکھ دی۔ اس وقت سے میں آج تک ناخن نہیں چبائے۔ کبھی اس کے پاس بھی نہیں پھٹکا۔ اور اس کی وجہ یہ ہے کہ اب ان کی مناسب دیکھ بھال کر کے مجھے فخر محسوس ہوتا ہے۔''

دلی ترغیب کی سب سے اعلیٰ شکل یہی ہے کہ ایک عادت آپ کی پہچان کا حصہ بن جائے۔ یہ کہنا اور بات ہے کہ میں ایسا چاہتا ہوں۔ یہ کہنا بالکل الگ بات ہے کہ میں ایسا ہی انسان ہوں۔

اپنی پہچان کے کسی مخصوص حصے پر آپ کو جتنا زیادہ فخر ہوگا، آپ اس سے وابستہ عادات کو برقرار رکھنے میں اتنے ہی سرگرم ہوں گے۔ اگر آپ کو اپنے بالوں پر فخر ہے تو ان کی دیکھ بھال اور پرداخت کے لئے آپ ہر طرح کی عادت اپنا لیں گے۔ اگر آپ کو اپنے ''ڈولوں'' کے سائز پر فخر ہے تو آپ کبھی انہیں مناسب ورزش کرانے میں کوتاہی نہیں برتیں گے۔ اگر آپ کو اپنے بنے ہوئے سکارف پر فخر ہے تو آپ ہر ہفتے کئی کئی گھنٹے بُنائی کرنے میں گزار دیں گے۔ جب بات فخر کی ہوگی تو اپنی عادات کو برقرار رکھنے کے لئے آپ جان لڑا دیں گے۔

رویئے کی حقیقی تبدیلی، پہچان کی تبدیلی ہے۔ آپ کسی ترغیب کی وجہ سے کسی عادت کو اپنا سکتے ہیں، لیکن یہ برقرار اسی صورت میں رہے گی جب یہ آپ کی پہچان کا حصہ بن جائے۔ ایک دو بار ورزش گاہ جانے یا صحت بخش کھانا کھانے پر خود کو آمادہ کرنا کوئی مشکل کام نہیں، لیکن اگر رویئے کے پس پردہ کارفرما عقیدے کو نہ بدلا جائے تو طویل مدتی تبدیلیوں پر جمے رہنا بہت مشکل ہو جاتا ہے۔ بہتری جب تک آپ کی ذات کا حصہ نہ بن جائے، تب اس کی حیثیت عارضی ہی ہوتی ہے۔

- ☆ ہدف ایک کتاب پڑھنا نہیں بلکہ مطالعے کی مستقل عادت ڈالنا ہونا چاہئے۔
- ☆ ہدف ایک میراتھون میں حصہ لینا نہیں، بلکہ ''رنر'' بننا ہونا چاہئے۔

☆ ہدف ایک ساز بجانا سیکھنا نہیں، بلکہ موسیقار بننا ہونا چاہئے۔

آپ کے رویئے عموماً آپ کی پہچان کے عکاس ہوتے ہیں۔ آپ جو کام کرتے ہیں، وہ بتاتا ہے کہ آپ خود کو، شعوری یا غیر شعوری طور پر، کیسا انسان سمجھتے ہیں*۔ تحقیق سے ثابت ہوا ہے کہ جب انسان اپنی پہچان کے کسی خاص حصے پر یقین کرنے لگتا ہے تو عمومی طور پر اس کے افعال اس یقین سے ہم آہنگ ہی ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر، جو لوگ خود کو ''ووٹر'' سمجھتے ہیں، ان کے ووٹ ڈالنے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں، بہ نسبت ان لوگوں کے جو دعویٰ کرتے ہیں کہ ''ووٹنگ'' وہ کام تھا جو وہ کرنا چاہتے تھے۔ اسی طرح جو لوگ ورزش کو اپنی پہچان کا حصہ بنا لیتے ہیں، انہیں ورزش کرنے کے لئے خود پر دباؤ نہیں ڈالنا پڑتا۔ صحیح کام کرنا آسان ہے۔ الغرض، جب آپ کا رویہ اور آپ کی پہچان ایک دوسرے سے پوری طرح ہم آہنگ ہو جاتے ہیں، تو پھر رویئے میں تبدیلی کی کوشش چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ محض اس انسان کے انداز میں عمل کرتے ہیں، جیسا انسان آپ خود کو سمجھتے ہیں۔ (۱)

عادات تشکیل دینے کے تمام پہلوؤں کی طرح، یہ پہلو بھی دودھاری تلوار کی حیثیت رکھتا ہے۔ جب یہ آپ کے حق میں کام کر رہی ہو تو پہچان کی تبدیلی شخصی بہتری میں ایک زبردست قوت کا کردار ادا کر سکتی ہے۔ جب یہ آپ کے خلاف ہو تو پہچان کی تبدیلی ایک عذاب بن سکتی ہے۔ جب آپ ایک پہچان اپنا لیتے ہیں تو اس کی اطاعت کو اپنی تبدیل ہونے کی صلاحیت پر اثر انداز ہونے کی اجازت دینا بہت آسان ہوتا ہے۔ بہت سے لوگ اندھوں کی طرح اپنی پہچان کے معمولات کی پیروی کرنے میں زندگی بسر کر دیتے ہیں کیونکہ ان کی قوتِ ادراک سوئی رہتی ہے۔

☆ ''مجھے راستے سمجھ نہیں آتے۔''

☆ ''مجھ سے صبح جلدی اٹھا نہیں جاتا۔''

---

(۱) لاشعور، غیر شعور اور تحت الشعور جیسی اصطلاحات کو باخبری یا سوچ کی عدم موجودگی کو بیان کرنے کے لئے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ علمی حلقوں میں بھی، زیادہ ردوقدح کئے بغیر (کم از کم اس بار) ان اصطلاحات کو ایک دوسرے کی جگہ استعمال کر لیا جاتا ہے۔ میں غیر شعور کی اصطلاح استعمال کروں گا کیونکہ یہ ذہن کے ان دونوں طریق ہائے کار کا احاطہ کر سکتی ہے جن تک ہماری شعوری رسائی کبھی نہیں ہوتی، اور ان لحات کو بھی جب ہم اپنے گرد و پیش سے بالکل بے خبر ہوتے ہیں۔ ''غیر شعور'' کسی بھی ایسی چیز کے لئے استعمال ہو سکتا ہے جس کے بارے میں آپ شعوری طور پر سوچ نہ رہے ہوں۔

☆ ''مجھے لوگوں کے نام یاد نہیں رہتے۔''

☆ ''میں ہمیشہ دیر کر دیتا ہوں۔''

☆ ''ٹیکنالوجی میری سمجھ سے بالاتر ہے۔''

☆ ''حساب کتاب مجھ سے نہیں ہوتا۔''

......اور ایسی ہی ہزاروں دیگر باتیں۔

جب سالوں تک آپ خود کو ایک ہی کہانی سناتے رہتے ہیں تو ان ذہنی معمولات پر کاربند ہو جانا اور انہیں حقیقت سمجھ کر قبول کر لینا بہت آسان ہو جاتا ہے۔ وقت گزرتا ہے تو آپ بعض کاموں کی مخالفت شروع کر دیتے ہیں کیونکہ وہ ''میری شخصیت سے میل نہیں کھاتے۔'' اپنی نگاہوں میں اپنی شبیہ کو برقرار رکھنے اور اپنے عقائد کے مطابق عمل کرنے کا اندرونی دباؤ شروع ہو جاتا ہے۔ خود اختلافی سے بچنے کے لئے آپ کوئی بھی راستہ اپنانے پر آمادہ ہو جاتے ہیں۔

کسی سوچ یا کام کی آپ کی پہچان کے ساتھ وابستگی جتنی گہری ہوگی، اسے تبدیل کرنا اتنا ہی مشکل ہوگا۔ اپنے تمدن کے عقائد پر یقین (اجتماعی پہچان) کرنے میں یا اپنی شخصی شبیہ (ذاتی پہچان) کے مطابق عمل کرنے میں بڑی سہولت ہوتی ہے، خواہ ایسا کرنا غلط ہی کیوں نہ ہو۔ پہچان کی چپقلش کسی بھی سطح پر، خواہ وہ انفرادی ہو، گروہی ہو یا معاشرتی، مثبت تبدیلی کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹ ہوتی ہے۔ اچھی عادات منطقی اعتبار سے درست ہو سکتی ہیں لیکن اگر وہ آپ کی پہچان سے متصادم ہیں تو آپ انہیں اپنانے میں ناکام رہ جائیں گے۔

اپنی عادات کو برقرار رکھنے میں آپ کو کسی بھی روز مشکل پیش آ سکتی ہے کیونکہ آپ بہت مصروف ہوں گے یا بہت تھکے ہوئے ہوں گے یا آپ پر بہت بوجھ ہوگا یا ایسی ہی دیگر سینکڑوں وجوہات ہوں گی۔ تاہم طویل مدتی نکتہ نظر سے دیکھا جائے تو عادات کو برقرار رکھنے میں ناکامی کی حقیقی وجہ یہی ہوتی ہے کہ اپنی نظروں میں آپ کی شبیہ اس کے آڑے آ رہی ہوتی ہے۔ اسی لئے آپ کو اپنی پہچان کے کسی ایک روپ کے ساتھ بہت زیادہ وابستگی اختیار نہیں کرنی چاہئے۔ اپنا بہترین روپ حاصل کرنے کیلئے ضروری ہے کہ آپ مستقل بنیادوں پر اپنے عقائد کی ''تدوین'' کرتے رہیں اور اپنی پہچان کو وسعت اور بہتری سے روشناس کراتے رہیں۔

یہاں ایک اہم سوال ہمارے سامنے آتا ہے: اگر آپ کے عقائد اور دنیاوی نکتہ نظر آپ کے رویئے میں اتنا اہم کردار ادا کرتے ہیں، تو اصل میں یہ خود کہاں سے پیدا ہوتے ہیں؟ آپ کی

پہچان آخر تشکیل کیسے پاتی ہے؟ اور آپ پہچان کے ان نئے حصوں کو تقویت کیسے پہنچا سکتے ہیں جو آپ کو فائدہ دیتے ہیں اور رفتہ رفتہ ان حصوں کو ختم کیسے کر سکتے ہیں جو آپ کی راہ میں روڑے اٹکاتے ہیں؟

اپنی پہچان بدلنے کا دو مراحل پر مشتمل پراسیس

آپ کی پہچان آپ کی عادات سے بنتی ہے۔ آپ گھڑے گھڑائے عقائد کا ایک مجموعہ لے کر پیدا نہیں ہوتے۔ ہر عقیدہ، بشمول ان عقائد کے جو آپ نے اپنے بارے میں قائم کر رکھے ہیں، اکتسابی یعنی سیکھا ہوا ہوتا ہے اور تجربات نے اس کی ''کنڈیشننگ'' کی ہوتی ہے۔(۱)

زیادہ معین بات کی جائے تو کہا جائے گا کہ آپ کی عادات آپ کی پہچان کا مادی اظہار ہیں۔ روز جب آپ اپنا بستر سمیٹتے ہیں تو ایک منظم انسان کی پہچان کا اظہار کرتے ہیں۔ جب آپ ہر روز لکھتے ہیں تو ایک تخلیقی انسان کی پہچان کا اظہار کرتے ہیں۔ جب آپ ہر روز ورزش کرتے ہیں تو ایک ''ایتھلیٹک'' انسان ہونے کی پہچان کا اظہار کرتے ہیں۔

کسی رویے کو آپ جتنا زیادہ دہراتے ہیں، اس سے وابستہ پہچان کو اتنی ہی زیادہ تقویت فراہم کرتے ہیں۔ سچ یہ ہے کہ پہچان یعنی identity کا لفظ لاطینی زبان کے الفاظ essentitas (وجود) اور identidem (بار بار) سے ماخوذ ہے۔ یعنی آپ کی پہچان کے معنی ہی یہ ہیں: بار بار دہرایا جانے والا وجود۔

اس وقت آپ کی پہچان جو بھی ہو، آپ اس پر اس لئے یقین رکھتے ہیں کیونکہ آپ کے پاس اس کے ہونے کا ثبوت موجود ہے۔ اگر آپ بیس سال تک ہر اتوار کو چرچ جاتے رہیں، تو آپ کے پاس ثبوت ہوگا کہ آپ مذہبی ہیں۔ اگر آپ ہر رات ایک گھنٹہ بیالوجی کا مطالعہ کریں تو آپ کے ثبوت ہوگا کہ آپ مطالعے کے شائق ہیں۔ اگر آپ برفباری کے دوران بھی ورزش گاہ پہنچ جاتے ہیں تو آپ کے پاس ثبوت ہوگا کہ آپ تندرستی کے معاملے میں مخلص ہیں۔ کسی عقیدے کے جتنے زیادہ شواہد آپ کے پاس ہوں گے، اس پر آپ کا یقین اتنا ہی پختہ ہوگا۔

---

(۱) یقیناً آپ کی پہچان کے بعض پہلو ایسے ہوتے ہیں جن میں وقت کے ساتھ کوئی تبدیلی نہیں آتی مثال کے طور پر دراز قامت یا پست قامت ہونے کی پہچان۔ لیکن زیادہ متعین اوصاف اور خواص کو بھی آپ، مثبت یا منفی، کس نگاہ سے دیکھتے ہیں، اس کا فیصلہ ان تجربات سے ہوتا ہے جو آپ کو زندگی بھر میں ہوئے ہوتے ہیں۔

اپنی زیادہ تر ابتدائی زندگی کے دوران مجھے اپنے لکھاری ہونے پر یقین نہیں تھا۔ آپ میرے ہائی سکول کے کسی بھی ٹیچر یا کالج کے کسی بھی پروفیسر سے پوچھیں گے تو وہ بتائیں گے کہ حد سے حد میں ایک اوسط درجے کا لکھاری تھا، غیر معمولی تو ہرگز نہیں تھا۔ جب میں لکھاری کی حیثیت سے کریئر کا آغاز کیا، تو ابتدائی چند سالوں کے دوران ہر پیر اور جمعرات کے روز ایک نیا مضمون شائع کرتا رہا۔ جوں جوں شواہد بڑھتے گئے، توں توں بہ حیثیت لکھاری میری پہچان مضبوط ہوتی گئی۔ میں نے لکھاری کی حیثیت سے آغاز نہیں کیا تھا۔ اپنی عادات کی بدولت میں لکھاری بن گیا۔

یقیناً آپ کی عادات آپ کی پہچان پر اثر انداز ہونے میں اکیلی نہیں ہیں، لیکن چونکہ انہیں دہرایا زیادہ جاتا ہے، اس لئے عموماً ان کی اہمیت سب سے زیادہ ہوتی ہے۔ زندگی کا ہر تجربہ آپ کے شخصی تاثر میں ترمیم کرتا ہے، لیکن ایسا تو نہیں ہوگا کہ زندگی میں ایک دفعہ فٹ بال کو ٹھوکر مار کے آپ خود کو فٹ بالر یا ایک دفعہ کوئی خاکہ گھسیٹ کر خود کو مصور سمجھنے لگیں۔ تاہم، جب آپ ان کاموں کو بار بار دہرائیں گے تو شواہد اکٹھے ہوتے جائیں گے اور اپنی نگاہوں میں آپ کا تاثر تبدیل ہونے لگے گا۔ ایک بار کے تجربے کا اثر عموماً ختم ہو جاتا ہے لیکن عادات کا اثر وقت کے ساتھ ساتھ تقویت پاتا رہتا ہے، جس کا مطلب یہ ہوا کہ جن شواہد کی بنا پر آپ کی پہچان بنی ہے، ان میں سب سے زیادہ حصہ آپ کی عادات نے ڈالا ہے۔ اس اعتبار سے، عادات کو تشکیل دینے کا عمل حقیقت میں اپنی شخصیت کو تشکیل دینے کا عمل ہے۔

یہ درجہ بدرجہ ارتقاء کا عمل ہے۔ ایسا نہیں ہوتا کہ ہم چٹکی بجائیں اور کوئی بالکل نیا روپ حاصل کرنے کا فیصلہ کر لیں۔ ہم آہستہ آہستہ، روز بروز، عادت در عادت، بدلتے ہیں۔ ہم مسلسل ہستی کے ننھے ننھے انقلابات سے گزرتے رہتے ہیں۔

ہر عادت آپ کو سوچنے پر مجبور کرتی ہے کہ ''شاید میں ایسا ہی ہوں۔'' اگر آپ ایک کتاب ختم کر لیں تو شاید آپ ایسے شخص ہیں جو مطالعہ کرنا پسند کرتا ہے۔ اگر آپ ورزش گاہ جاتے ہیں تو شاید آپ ایسے شخص ہیں جو ورزش کرنا پسند کرتا ہے۔ اگر آپ گٹار بجانے کی مشق کرتے ہیں تو شاید آپ ایسے شخص ہیں جو موسیقی پسند کرتا ہے۔

آپ کا کیا ہوا ہر کام اس انسان کے لئے ایک ووٹ ہے جو کہ آپ بننا چاہتے ہیں۔ کوئی اکلوتا واقعہ آپ کے عقائد کی کایا کلپ نہیں کرے گا لیکن جیسے جیسے ووٹ اکٹھے ہوتے جائیں گے، ویسے ویسے آپ کی نئی پہچان کے شواہد بھی اکٹھے ہوتے جائیں گے۔ یہ بھی ایک وجہ ہے کہ ''بامعنی''

تبدیلی کا ''انقلابی'' تبدیلی ہونا ضروری نہیں ہوتا۔ چھوٹی چھوٹی عادتیں ایک نئی پہچان کے شواہد فراہم کر کے ایک بامعنی تبدیلی پیدا کر سکتی ہیں۔ اور اگر تبدیلی بامعنی ہے تو یہ حقیقت میں بہت بڑی ہے۔ یہ چھوٹی چھوٹی بہتریوں کی ''حقیقت متناقض'' ہے یعنی وہ بات جو بظاہر غلط نظر آتی ہے لیکن حقیقت میں درست ہوتی ہے۔

ان سب باتوں کے بعد آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کی پہچان تبدیل کرنے کا راستہ عادات سے ہو کر گزرتا ہے۔ اپنی پہچان تبدیل کرنے کا سب سے عملی طریقہ یہ ہے کہ جو آپ کرتے ہیں، اسے بدل دیں۔

☆ جب بھی آپ ایک صفحہ لکھتے ہیں تو آپ لکھاری ہوتے ہیں۔

☆ جب بھی آپ وائلن بجانے کی مشق کرتے ہیں تو آپ موسیقار ہوتے ہیں۔

☆ جب بھی آپ ورزش کرتے ہیں تو آپ ایتھلیٹ ہوتے ہیں۔

☆ جب بھی آپ اپنے ملازمین کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں تو آپ لیڈر ہوتے ہیں۔

ہر عادت نہ صرف نتائج دیتی ہے بلکہ آپ کو ایک نہایت اہم بات یعنی خود پر اعتماد کرنا بھی سکھاتی ہے۔ آپ کو اعتماد ہونے لگتا ہے کہ آپ حقیقتاً یہ سب کام کر سکتے ہیں۔ جب ووٹ بڑھتے ہیں اور شواہد تبدیل ہونے لگتے ہیں تو آپ خود کو جو کہانی سناتے آئے ہیں، وہ بھی تبدیل ہونے لگتی ہے۔

یقیناً، اس کے برعکس بھی ہوتا ہے۔ جب بھی آپ کسی بری عادت کو دہرانے کا فیصلہ کرتے ہیں تو اس پہچان کے حق میں ووٹ پڑ جاتا ہے۔ اچھی خبر یہ ہے کہ آپ کا ''پرفیکٹ'' ہونا ضروری نہیں۔ کوئی بھی الیکشن ہو گا تو ووٹ تو دونوں طرف پڑیں گے۔ الیکشن جیتنے کے لئے سب کے سب ووٹ حاصل کرنا ضروری نہیں، بس اکثریت چاہئے۔ اس سے فرق نہیں پڑتا کہ آپ کے چند ووٹ کسی بری رویئے یا بے فائدہ عادت کے حق میں چلے گئے۔ آپ کا ہدف بس اتنا ہے کہ زیادہ تر مواقع پر فتح آپ کی ہو۔

نئی پہچانوں کو نئے شواہد کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر آپ اسی طرف ووٹ ڈالتے رہیں گے، جس طرف پہلے ڈالتے رہے ہیں تو آپ کو وہی نتائج ملیں گے جو ہمیشہ ملتے رہے ہیں۔ اگر کوئی چیز تبدیل نہیں ہوئی تو کوئی چیز تبدیل نہیں ہو گی۔

یہ دو مراحل پر مشتمل ایک سادہ سا پراسیس ہے:

☆ فیصلہ کیجئے کہ آپ کس قسم کے انسان بننا چاہتے ہیں۔

☆ چھوٹی چھوٹی فتوحات کے ذریعے اسے خود پر ثابت کیجئے۔

پہلے فیصلہ کیجئے کہ آپ کیا بننا چاہتے ہیں۔ یہ فیصلہ کسی بھی سطح پر کیا جا سکتا ہے، خواہ وہ انفرادی ہو، گروہی ہو یا معاشرتی۔ آپ کس چیز کی علامت بننا چاہتے ہیں؟ آپ کے اصول اور اقدار کیا ہیں؟ آپ کون سی پہچان حاصل کرنا چاہتے ہیں؟

یہ بہت بڑے سوال ہیں اور بہت سے لوگوں کو پتہ نہیں ہوتا کہ آغاز کہاں سے کرنا ہے لیکن انہیں اتنا ضرور پتہ ہوتا ہے کہ انہیں کس قسم کے نتائج چاہئیں: ''سکس پیک'' چاہئے یا فکر و تشویش میں کمی کی ضرورت ہے یا اپنی آمدن دگنی کرنے کی خواہش ہے۔ کوئی مضائقہ نہیں۔ آغاز کیجئے، نتائج والا سرا پکڑ کر پیچھے کی طرف چلتے آئیے اور اس انسان تک پہنچ جائیے جو یہ نتائج حاصل کر سکتا ہے۔ خود سے سوال کیجئے: ''کون سا انسان ایسا ہے جو ویسے نتائج حاصل کر سکتا ہے جو کہ میں چاہتا ہوں؟'' کون سا انسان ہے جو چالیس پاؤنڈ وزن گھٹا سکتا ہے؟ کون سا انسان ہے جو کہ ایک نئی زبان سیکھ سکتا ہے؟ کون سا انسان ہے جو ایک نئے کاروبار کو کامیابی سے چلا سکتا ہے؟

مثال کے طور پر: ''کون سا انسان ہے جو کتاب لکھ سکتا ہے؟'' غالباً یہ کوئی ایسا انسان ہو گا جو مستقل مزاج اور قابل اعتماد ہو۔ اب آپ کا فوکس ایک کتاب لکھنے (نتائج سے متعلق) سے ہٹ کر ایسا انسان بننے کی طرف منتقل ہو جاتا ہے جو کہ مستقل مزاج اور قابل اعتماد ہو (پہچان سے متعلق)۔

یہ پراسیس ایسے عقائد کو جنم دے سکتا ہے:

☆ ''میں ایسا استاد ہوں جو اپنے طالب علموں کے حق کے لئے کھڑا ہوتا ہے۔''

☆ ''میں ایسا ڈاکٹر ہوں جو ہر مریض کو وہ وقت اور ہمدردی فراہم کرتا ہے جو اسے درکار ہوتی ہے۔''

☆ ''میں ایسا مینیجر ہوں جو اپنے ملازمین کے حق کی وکالت کرتا ہے۔''

ایک بار جب آپ کو اس شخصیت کا سراغ مل جائے جو کہ آپ بننا چاہتے ہیں تو پھر آپ اپنی مطلوبہ پہچان کو تقویت پہنچانے کے لئے چھوٹے چھوٹے اقدام کرنے کا آغاز کر سکتے ہیں۔ میری ایک دوست ہے جس نے خود سے یہ سوال پوچھ پوچھ کے سو پاؤنڈ وزن کم کر لیا۔ ''اگر صحت مند انسان کیا کرے گا؟'' سارا دن وہ اس سوال کو ایک رہنما کے طور پر استعمال کرتی رہتی۔ ایک صحتمند انسان پیدل چلے گا یا ٹیکسی پکڑے گا؟ ایک صحتمند انسان بریٹو (burrito) کھائے گا یا سلاد پر گزارا کرے گا؟ اس نے اندازہ لگایا کہ اگر وہ خاطر خواہ مدت تک ایک صحتمند انسان جیسا برتاؤ

کرتی رہی تو وہ خود بھی صحتمند انسان بن جائے گی۔اس کا اندازہ درست تھا۔

پہچان سے تعلق رکھنے والی عادات کا نظریہ اس کتاب کے ایک اور کلیدی موضوع سے ہمارا پہلا تعارف ہے: فیڈ بیک کے لوپ (loop)۔آپ کی عادات آپ کی پہچان کو تشکیل دیتی ہیں اور آپ کی پہچان آپ کی عادات کو تشکیل دیتی ہے۔یہ ایک دورویہ سڑک ہے۔تمام عادات کی تشکیل فیڈ بیک کا ایک لوپ یعنی چکر ہے (اس حوالے سے ہم اگلے باب میں تفصیلی بات کریں گے) لیکن اہم بات یہ ہے کہ آپ کی اقدار، اصول اور پہچان اس لوپ یعنی چکر کو چلائیں نہ کہ آپ کے نتائج۔آپ کا فوکس ہمیشہ اس قسم کا انسان بننا ہونا چاہیے، کوئی خاص طرح کا نتیجہ حاصل کرنا نہیں۔

عادات کے اہم ہونے کی اصل وجہ

پہچان کی تبدیلی، عادات کی تبدیلی کا قطبی ستارہ ہے۔اس کتاب کے بقیہ صفحات میں آپ کو اس حوالے سے قدم بہ قدم ہدایات فراہم کی جائیں گی کہ کیسے آپ اپنے آپ میں، اپنے خاندان میں، اپنی ٹیم میں، اپنی کمپنی میں، اور جہاں بھی آپ چاہیں، اچھی عادات کیسے پیدا کر سکتے ہیں۔لیکن اصل سوال یہ ہے: ''کیا آپ اس قسم کے انسان بن رہے ہیں جیسے کہ آپ بننا چاہتے ہیں؟'' پہلا قدم کیا یا کیسے نہیں، بلکہ ''کون'' ہے۔آپ کو معلوم ہونا چاہیئے کہ آپ کون سا انسان بننا چاہتے ہیں۔بصورت دیگر، تبدیلی کے لئے آپ کی جستجو ایک بے پتوار کشتی کی مانند ہو گی۔اور یہی وجہ ہے کہ ہم آغاز یہاں سے کر رہے ہیں۔

آپ میں اتنی قوت ہے کہ اپنے متعلق اپنے عقائد تبدیل کر سکیں۔آپ کی پہچان پتھر پر لکیر نہیں۔ہر لمحے میں آپ کے پاس فیصلے کا اختیار موجود ہے۔جس پہچان کو آپ تقویت دینا چاہتے ہیں، اس کا انتخاب آپ آج ہی کر سکتے ہیں، ان عادات کے ذریعے جن کا انتخاب آپ آج کریں گے۔اور یہاں ہم اس کتاب کے زیادہ گہرے مقصد اور عادات کے اہم ہونے کی حقیقی وجہ تک پہنچتے ہیں۔

اچھی عادات بنانے کا مطلب یہ نہیں کہ آپ ''زندگی بدل دینے والے ٹوٹکے'' آزمانا شروع کر دیں۔اس کا مطلب یہ نہیں کہ ہر رات ایک دانت کا خلال کیا جائے یا ہر صبح ٹھنڈے پانی سے نہایا جائے یا ہر روز ایک ہی لباس پہنا جائے۔اس کا مطلب یہ نہیں کہ کامیابی کی ظاہری

نشانیاں حاصل کی جائیں جیسا کہ زیادہ پیسہ کمانا، وزن کم کرنا یا ذہنی دباؤ کو گھٹانا۔عادات کے ذریعے آپ ان سب مقاصد کو حاصل کر سکتے ہیں لیکن بنیادی سطح پر ان کا مقصد کچھ حاصل کرنا نہیں ہوتا۔ان کا مقصد کچھ بننا ہوتا ہے۔

بنیادی طور پر آپ کی عادات اہمیت رکھتی ہیں کیونکہ یہ آپ کو اس قسم کا انسان بننے میں مدد دیتی ہیں جیسا کہ آپ بننا چاہتے ہیں۔عادات وہ وسیلہ ہیں جس کے ذریعے آپ اپنے متعلق اپنے پوشیدہ ترین عقائد کو ابھارتے اور عیاں کرتے ہیں۔یہ کہنا لفظاً بھی بالکل صحیح ہو گا کہ آپ اپنی عادات بن جاتے ہیں۔

خلاصہ

☆ تبدیلی کی تین پرتیں ہیں: نتائج کی تبدیلی، پراسیس کی تبدیلی اور پہچان کی تبدیلی۔

☆ اپنی عادات تبدیل کرنے کا سب سے مؤثر طریقہ یہ نہیں کہ اہداف پر توجہ مرکوز کی جائے بلکہ یہ ہے کہ پہچان پر توجہ مرکوز کی جائے۔

☆ آپ کی پہچان آپ کی عادات سے تشکیل پاتی ہے۔آپ کا ہر فعل اس انسان کے حق میں ایک ووٹ ہے جو کہ آپ بننا چاہتے ہیں۔

☆ اپنا بہترین روپ حاصل کرنے کے لئے ضروری ہے کہ آپ مستقلاً اپنے عقائد میں ترامیم کرتے رہیں اور اپنی پہچان کو بہتری اور وسعت سے آشنا کرتے رہیں۔

☆ عادات کی اصل اہمیت اس وجہ سے نہیں کہ ان سے آپ کو بہتر نتائج مل سکتے ہیں (اگرچہ یہ ایسا بھی کر سکتی ہیں)، بلکہ اس وجہ سے ہے کہ یہ آپ کے متعلق آپ کے اپنے عقائد کو تبدیل کر سکتی ہیں۔

(3)

اچھی عادات کیسے تشکیل دی جائیں: چار سادہ مراحل

1898ء میں ایڈورڈ تھورنڈائیک (Edward Thorndike) نامی ایک ماہر نفسیات نے ایک ایسا تجربہ کیا جس کے ذریعے اس حوالے سے ہمارے علم کی بنیاد پڑی کہ عادات کیسے بنتی ہیں اور ہمارے رویئے کا تعین کرنے والے اصول کون سے ہیں۔ تھورنڈائیک جانوروں کے رویوں کا مطالعہ کرنے میں دلچسپی رکھتا تھا اور اس نے بلیوں کا مطالعہ کرنے سے کام شروع کیا۔

وہ ہر بلی کو ایک ڈبہ نما اختراع میں ڈال دیتا تھا جسے اس نے "پزل باکس" (puzzle box) یعنی "معمے کا ڈبہ" کا نام دے رکھا تھا۔ باکس کو ایسے بنایا گیا تھا کہ بلی "کسی سادہ سے عمل سے مثلاً ڈوری کے بنے ہوئے کسی پھندے کو کھینچ کر، کوئی لیور دبا کر یا کسی چبوترے پر قدم رکھ کر" ایک دروازے سے باہر نکل سکتی تھی۔ مثال کے طور پر، ایک باکس میں ایک لیور تھا جسے دبایا جاتا تو باکس کے پہلو میں دروازہ کھل جاتا۔ دروازہ کھلنے کے بعد بلی باہر نکلتی تو خوراک سے بھری رکابی اس کی منتظر ہوتی۔

زیادہ تر بلیاں ڈبے میں ڈالے جاتے ہی باہر نکلنے کی کوششیں شروع کر دیتی تھیں۔ وہ کونوں میں ناک گھساتیں، سوراخوں میں پنجے ڈالتیں یا کھلی پڑی چیزوں کو پنجے مارتیں۔ تھوڑی دیر کی جستجو کے بعد، اتفاق سے وہ جادوئی لیور دب جاتا، دروازہ کھل جاتا اور آزادی مل جاتی۔

تھورنڈائک نے متعدد آزمائشوں کے دوران ہر بلی کے رویئے پر نظر رکھی۔ شروع شروع میں بلیاں بے سمتی کے عالم میں باکس میں گھومتی رہتیں۔ لیکن جیسے ہی لیور دبتا اور دروازہ کھلتا، سیکھنے کا عمل شروع ہو جاتا۔ رفتہ رفتہ ہر بلی نے لیور دبانے کے عمل کو دروازہ کھلنے اور خوراک پانے کے انعام کے ساتھ منسوب کرنا سیکھ لیا۔

بیس سے تیس آزمائشوں کے بعد، یہ رویہ اتنا خودکار اور مستقل ہو گیا کہ بلی چند لمحوں کے اندر بھی باہر نکل سکتی تھی۔ مثال کے طور پر، تھورنڈائیک نے نوٹس میں لکھا: "بلی نمبر 12 نے کام کرنے میں بالترتیب اتنا وقت لیا: 160 سیکنڈ، 30 سیکنڈ، 60، 15، 28، 20، 30، 22، 11، 15، 20، 12، 10، 14، 10، 8، 8، 5، 10، 8، 6، 6، 7۔"

پہلی تین آزمائشوں کے دوران، بلی اوسطاً ڈیڑھ منٹ میں نکل بھاگتی تھی۔ آخری تین آزمائشوں کے دوران بلی اوسطاً 6.3 سیکنڈ میں باہر نکل آتی تھی۔ مشق کے ساتھ ساتھ ہر بلی کی غلطیاں کم ہوتی گئیں اور اس کے افعال تیز تر اور زیادہ خودکار ہوتے گئے۔ پرانی غلطیاں دہرانے کے بجائے، بلی براہِ راست حل تک پہنچنے لگی۔

اپنے مطالعوں کی بنیاد پر تھورنڈائیک نے سیکھنے کے عمل کو اس انداز میں بیان کیا: "ایسے رویئے جن کے بعد اطمینان بخش نتائج حاصل ہوں، ان کے دہرائے جانے کے امکانات قوی ہوتے ہیں اور جن رویوں کے نتائج ناگوار ہوں، ان کے دہرائے جانے کے امکانات کم ہوتے ہیں۔" اس کا کام اس بحث کے لئے بہترین نکتہ آغاز فراہم کرتا ہے کہ ہماری زندگی میں عادات کیسے بنتی ہیں۔ اس سے چند بنیادی سوالوں کے جواب بھی ملتے ہیں جیسا کہ: عادات کیا ہیں؟ اور آخر ہمارا دماغ انہیں تشکیل دینے کی زحمت کیوں اٹھاتا ہے؟

آپ کا دماغ عادات کیوں تشکیل دیتا ہے

عادت ایک ایسا رویہ ہے جو اتنی بار دہرایا گیا کہ خودکار ہو گیا۔ عادت بننے کے عمل کی ابتدا سعی و خطا (trial and error) سے ہوتی ہے۔ زندگی میں جب بھی آپ کو کسی نئی صورتِ حال کا سامنا ہوتا ہے تو آپ کے دماغ کو ایک فیصلہ کرنا پڑتا ہے۔ اس کے حوالے سے میرا ردِ عمل کیا ہوگا؟ پہلی مرتبہ کسی مسئلے سے آپ کا سامنا ہو تو آپ اس کے حل کے بارے میں پُر یقین نہیں ہوتے۔ تھورنڈائیک کی بلی کی طرح، آپ مختلف طریقے آزما کر دیکھ رہے ہوتے ہیں کہ کون سا طریقہ کامیاب ہوتا ہے۔

ایسے وقت کے دوران دماغ میں ہونے والی عصبی سرگرمی تیز ہو جاتی ہے۔ آپ غور سے اس صورتِ حال کا تجزیہ کر رہے ہوتے ہیں اور اپنے اگلے قدم کے بارے میں شعوری فیصلے کر رہے ہوتے ہیں۔ آپ بہت سی نئی معلومات جذب کر رہے ہوتے ہیں اور ان سب کو سمجھنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ دماغ سب سے مؤثر طریق عمل سیکھنے میں مصروف ہوتا ہے۔

کبھی کبھی، بلی کے لیور دبانے کی طرح، آپ کو اتفاقاً کوئی حل مل جاتا ہے۔ آپ کو گھبراہٹ محسوس ہو رہی ہے اور آپ کو پتہ چلتا ہے کہ دوڑ لگانے سے آپ کا ذہن پُرسکون ہو جاتا ہے۔ آپ سارا دن کام کرنے کے بعد ذہنی طور پر تھک چکے ہیں اور آپ کو پتہ چلتا ہے کہ ویڈیو

گیمز کھیلنے سے آپ کو سکون ملتا ہے۔ آپ مسلسل جستجو میں لگے رہتے ہیں اور پھر دھڑام سے صلہ آپ کی جھولی میں آ گرتا ہے۔

اتفاقاً کوئی غیر متوقع صلہ مل جانے کے بعد، اگلی مرتبہ آپ اپنی حکمت عملی تبدیل کر لیتے ہیں۔ آپ کا دماغ فوراً ان واقعات کی فہرست بنانے لگتا ہے جو صلہ ملنے سے پہلے رونما ہوئے تھے۔ ذرا ٹھہرو، یہاں مزہ آیا تھا۔ اس سے فوراً پہلے میں نے کیا کیا تھا؟

یہ تمام انسانی رویوں کے پس پردہ کارفرما فیڈ بیک کا چکر ہے: کوشش کرو، ناکامی اٹھاؤ، سیکھو، مختلف طریقے سے کوشش کرو۔ پریکٹس کے ساتھ ساتھ بے فائدہ حرکات غائب ہوتی جاتی ہیں اور مفید افعال کو تقویت ملتی جاتی ہے۔ عادات اسی طرح بنتی ہیں۔

جب بھی آپ کا واسطہ بار بار کسی مسئلے سے پڑتا ہے تو آپ کا دماغ اسے حل کرنے کے طریقے کو خودکار شکل دینے لگتا ہے۔ آپ کی عادات محض خودکار حل کا ایک سلسلہ ہیں جو ان مسائل اور الجھنوں کو حل کرتے ہیں جن سے آپ کا سامنا باقاعدگی سے ہوتا ہے۔ جیسا کہ رویہ جاتہ سائنس کے ماہر جیسن ریحا (Jason Hreha) لکھتا ہے: ''عادات محض ہمارے ماحول میں بار بار سامنے آنے والے مسائل کا قابلِ اعتماد حل ہوتی ہیں۔''

جیسے جیسے عادات تشکیل پاتی ہیں، ہمارے دماغ میں سرگرمی کا لیول کم ہوتا جاتا ہے۔ آپ کامیابی کی پیش گوئی کرنے والے اشاروں پر توجہ مرکوز کرنا اور دیگر تمام چیزوں کو نظرانداز کرنا سیکھ لیتے ہیں۔ آئندہ جب ایسا ہی کوئی اور مسئلہ سامنے آئے تو آپ کو معلوم ہوتا ہے کہ کن چیزوں پر توجہ رکھنی ہے۔ اب ہر زاویئے سے صورتِ حال کا تجزیہ کرنے کی ضرورت باقی نہیں رہتی۔ آپ کا دماغ سعی وخطا کے پراسیس کو چھوڑ دیتا ہے اور ایک ذہنی اصول مقرر کر لیتا ہے: اگر ایسا ہے تو پھر ویسا ہوگا۔ جب بھی مناسب صورتِ حال درپیش ہوگی، ان ذہنی ہدایت ناموں پر خودکار انداز میں عمل کیا جا سکے گا۔ اب، جب بھی آپ دباؤ کے شکار ہوں گے تو آپ کے اندر دوڑ لگانے کی خواہش پیدا ہو جائے گی۔ جیسے ہی آپ کام سے گھر واپس آئیں گے، فوراً ویڈیو گیم سنبھال لیں گے۔ ایک فیصلہ جس کے لئے پہلے سوچنا پڑتا تھا، اب خودکار ہو گیا ہے۔ ایک عادت تشکیل پا گئی ہے۔

عادات ذہنی شارٹ کٹ ہیں جنہیں تجربے کے ذریعے سیکھ لیا گیا ہے۔ ایک طرح سے، کوئی عادت محض ان اقدامات کی ایک یاد ہے جو آپ نے ماضی میں کسی مسئلے کو حل کرنے کے لئے کئے تھے۔ جب بھی حالات موزوں ہوں گے، آپ اس یاد سے استفادہ کرتے ہوئے خودکار

انداز میں وہی حل آزما سکیں گے۔ دماغ ماضی کو بنیادی طور پر اسی وجہ سے یاد رکھتا ہے تاکہ اس بارے میں بہتر پیش گوئی کی جا سکے کہ مستقبل میں کون سا طریقہ کام کرے گا۔

عادات کی تشکیل سے بے حد فائدہ ہوتا ہے کیونکہ شعوری ذہن ہمارے دماغ کا سب سے تنگ حصہ ہے۔ یہ ایک وقت میں صرف ایک مسئلے کی طرف توجہ دے سکتا ہے۔ نتیجتاً، آپ کا دماغ ہمیشہ آپ کی شعوری توجہ کو اس کام کے لئے بچا کر رکھنے کی کوشش کرتا ہے جو سب سے زیادہ اہم ہو۔ جب بھی ممکن ہو، شعوری ذہن کاموں کو غیر شعوری ذہن کے حوالے کر دیتا ہے تاکہ انہیں خودکار انداز میں کیا جا سکے۔ جب کوئی عادت بن جاتی ہے تو پھر ایسا ہی ہوتا ہے۔ عادات قوتِ مدرکہ پر پڑنے والے بوجھ کو کم کرتی اور ذہن میں جگہ خالی کرتی ہیں تاکہ آپ دیگر کاموں پر توجہ مرکوز کر سکیں۔

ان کی کارکردگی کے باوجود بعض لوگ عادات کے فائدوں پر شک و شبے کا اظہار کرتے رہتے ہیں۔ ان کی دلیل کچھ اس قسم کی ہوتی ہے: ''کیا عادات میری زندگی کو بورنگ بنا دیں گی؟ میں خود کو ایک ایسے ''لائف سٹائل'' تک محدود نہیں کرنا چاہتا جس سے میں لطف اندوز نہیں ہو رہا۔ کیا روٹین کا اتنا پابند ہونے سے زندگی کی رنگارنگی اور بے ساختہ پن کم نہیں ہو جائے گا؟'' جواب یہ ہے کہ نہیں ہوگا۔ ایسے سوالات ایک جعلی دوگانگی (dichotomy) پیدا کر دیتے ہیں۔ یہ آپ کو یہ سوچنے کی طرف مائل کرتے ہیں کہ آپ کو عادات یا آزادی میں سے کسی ایک چیز کا انتخاب کرنا ہوگا۔ حقیقت یہ ہے کہ دونوں چیزیں ایک دوسرے کو مکمل کرتی ہیں۔

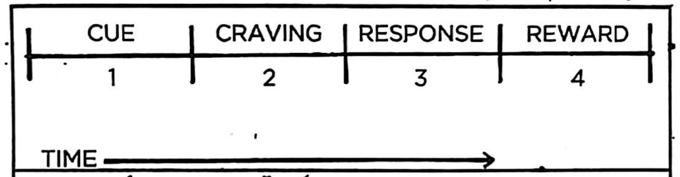
عادات سے آزادی کم نہیں ہوتی بلکہ پیدا ہوتی ہے۔ درحقیقت، جن لوگوں کا اپنی عادات پر قابو نہیں ہوتا، انہیں اکثر سب سے کم آزادی نصیب ہوتی ہے۔ اگر مالی حوالے سے آپ کے پاس اچھی عادات نہیں ہوں گی تو آپ ہمیشہ مالی تنگی کے شکار رہیں گے۔ اگر صحت کے حوالے سے آپ کے پاس اچھی عادات نہیں ہوں گی تو آپ ہمیشہ ناتواں رہیں گے۔ اگر سیکھنے اور علم حاصل کرنے کے حوالے سے آپ کے پاس اچھی عادات نہیں ہوں گی تو آپ ہمیشہ وقت سے ایک قدم پیچھے رہیں گے۔ اگر آپ کو ہمیشہ سادہ سے کاموں کے حوالے سے بھی فیصلہ سازی کرنا پڑتی ہے مثلاً یہ کہ مجھے ورزش کب کرنی چاہئے، کہاں بیٹھ کر لکھنا چاہئے، بل کب ادا کرنے چاہئیں، تو پھر آپ کے پاس آزادی سے لطف اندوز ہونے کا وقت بہت کم ہو جائے گا۔ زندگی کے بنیادی اجزاء میں آسانی پیدا کر کے ہی آپ اتنی ذہنی فراغت حاصل کر سکتے ہیں کہ آزادی سے سوچ سکیں اور تخلیق

کر سکیں۔

اس کے برعکس، جب آپ کی عادات پکی ہوتی ہیں اور زندگی کے بنیادی کام نمٹ جاتے ہیں تو آپ کا ذہن نئے چیلنجز پر توجہ مرکوز کرنے اور نئے مسائل پر قابو پانے کے لئے آزاد ہوتا ہے۔ حال میں عادات تشکیل دے کر آپ کو مستقبل میں اپنی مرضی کے کام کرنے کا موقع مل جاتا ہے۔

عادات کے کام کرنے کی سائنس

عادت کو تشکیل دینے کا عمل چار سادہ مراحل میں تقسیم کیا جا سکتا ہے: ایما، طلب، ردِعمل اور صلہ*۔ عادات کو ان بنیادی اجزاء میں تقسیم کر کے ہمیں یہ جاننے میں مدد مل سکتی ہے کہ عادات ہوتی کیا ہے، کیسے کام کرتی ہے اور اسے بہتر کیسے بنایا جائے۔ (۱)



تمام عادات ایک ہی ترتیب کے ساتھ چار مراحل سے گزرتی ہیں: ایما، طلب، ردِعمل اور صلہ۔

چار مراحل پر مبنی یہ پیٹرن ہر عادت کی ریڑھ کی ہڈی رکھتا ہے اور آپ کا دماغ ہر مرتبہ اسی ترتیب کے ساتھ ان مراحل سے گزرتا ہے۔

سب سے پہلے ''ایما'' ہے۔ ایما یا اشارے سے آپ کے دماغ کو تحریک ملتی ہے کہ ایک رویئے کا آغاز کیا جائے۔ یہ معلومات کا ایک چھوٹا سا ٹکڑا ہوتا ہے جو صلے کی پیش گوئی کرتا ہے۔ ہمارے قبل از تاریخ کے اجداد ان اشاروں پر توجہ مرکوز کر رہے تھے جو بنیادی نوعیت کے صلوں جیسا کہ خوراک، پانی اور جنسی تعلق کے ملنے کے مقامات کی نشاندہی کرتے تھے۔ آج، ہم اپنا زیادہ تر وقت ان اشاروں کو سیکھنے پر صرف کرتے ہیں جن سے ثانوی درجے کے صلوں کا پتہ ملتا ہے جیسا کہ دولت اور شہرت، اقتدار اور مرتبہ، تحسین اور ستائش، محبت اور دوستی، یا ذاتی تسکین کا ایک

---

(۱) چارلس ڈیوہگ کی کتاب Power of Habit کے قارئین ان اصطلاحات سے واقف ہوں گے۔ ڈیوہگ نے ایک بہترین کتاب لکھی اور میرا ارادہ یہ ہے کہ جہاں اس نے چھوڑا، وہاں سے آغاز کرتے ہوئے ان مراحل کو چار سادہ قوانین سے مربوط کیا جائے جنھیں آپ اپنی زندگی اور کام میں بہتر عادات تشکیل دینے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

احساس۔ (یقیناً ان سرگرمیوں سے بالواسطہ طور پر ہماری بقا اور افزائش نسل کے امکانات میں بھی اضافہ ہوتا ہے، جو کہ ہمارے ہر کام کے محرک کے در پردہ پوشیدہ محرک ہوتے ہیں۔)

آپ کا ذہن ہر وقت آپ کے داخلی اور خارجی ماحول کا تجزیہ کرتا اور صلوں کے جائے وقوع کی نشاندہی کرنے والے اشارے ڈھونڈتا رہتا ہے۔ چونکہ ایما اس امر کا پہلا اشارہ ہوتا ہے کہ ہم صلے کے نزدیک ہیں، اس لئے قدرتی طور پر اس سے طلب کی راہ کھل جاتی ہے۔

طلب دوسرا مرحلہ ہے، اور اسے ہر عادت کے پس پردہ قوتِ محرکہ کی حیثیت حاصل ہے۔ محرک یا تمنا نہ ہو، تبدیلی کی طلب نہ ہو، تو ہمارے پاس حرکت میں آنے کی کوئی وجہ نہیں ہوتی۔ آپ کو عادت کی طلب نہیں ہوتی، بلکہ اس تبدیلی کی طلب ہوتی ہے جو عادت کی وجہ سے حاصل ہوتی ہے۔ آپ کو سگریٹ کی طلب نہیں ہوتی، آپ کو تسکین کے اس احساس کی طلب ہوتی ہے جو اس کی وجہ سے ملتا ہے۔ دانت صاف کرنے سے آپ کو تحریک نہیں ملتی، بلکہ منہ صاف ہو جانے سے اطمینان کا جو احساس ملتا ہے، اس سے تحریک ملتی ہے۔ آپ ٹیلی ویژن آن نہیں کرنا چاہتے، آپ چاہتے ہیں کہ آپ کا دل بہلایا جائے۔ ہر طلب کا تعلق اپنی باطنی کیفیت تبدیل کرنے کی خواہش سے ہوتا ہے۔ یہ ایک اہم نکتہ ہے جس پر ہم آگے چل کر تفصیل میں بات کریں گے۔

ہر انسان کی طلب مختلف ہوتی ہے۔ اصولی طور پر، معلومات کا ہر ٹکڑا طلب کو متحرک کر سکتا ہے، لیکن عملی طور پر دیکھا جائے تو ہر ایما ہر شخص پر اثر نہیں کرتا۔ جواری کے لئے سلاٹ مشینوں کی آواز ایک طاقتور محرک ثابت ہو کر ایک خواہش کی ایک شدید لہر کو جنم دے سکتی ہے۔ لیکن جوئے میں کبھی کبھار حصہ لیتا ہو، اس کے لئے کیسینو سے اٹھنے والی جھنکاریں اور جھنجھناہٹیں محض شور کی حیثیت رکھتی ہیں۔ جب تک ایما کی تشریح نہ ہو، اس کے کوئی معنی نہیں ہوتے۔ مشاہدہ کرنے والے کے خیالات، احساسات اور جذبات ایما کو طلب میں تبدیل کرتے ہیں۔

تیسرا مرحلہ ردِعمل کا ہے۔ ردِعمل وہ حقیقی عادت ہے جسے آپ دہراتے ہیں، جو کہ ایک خیال یا ایک فعل کی شکل اختیار کر سکتا ہے۔ ردِعمل پیدا ہوتا ہے یا نہیں، اس کا انحصار اس بات پر ہوتا ہے کہ آپ کو کتنی تحریک ملی اور اس رویئے پر عمل پیرا ہونے میں کتنی محنت درکار ہوگی۔ اگر کسی خاص کام میں آپ کی خواہش سے زیادہ جسمانی یا ذہنی مشقت درکار ہو تو آپ اسے نہیں کریں گے۔ آپ کے ردِعمل کا انحصار آپ کی اہلیت پر بھی ہوتا ہے۔ بات سادہ معلوم ہوتی ہے لیکن عادت پیدا اسی وقت ہو سکتی ہے جب آپ کے اندر اسے دہرانے کی صلاحیت موجود ہو۔ اگر آپ باسکٹ بال

کی ٹوکری میں اوپر سے گیند ڈالنا چاہتے ہیں لیکن ٹوکری کی بلندی تک اچھل نہیں سکتے، تو بات شروع ہونے سے پہلے ہی ختم ہو جائے گی۔

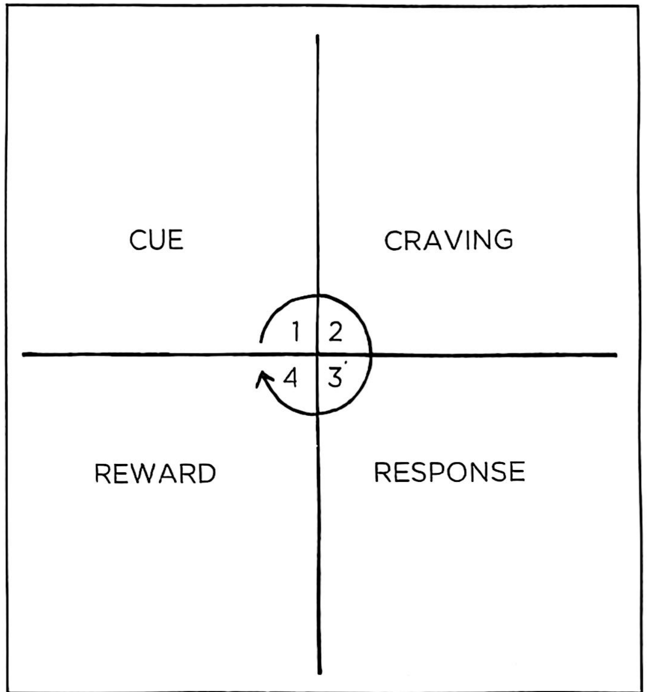
آخر میں، ردِعمل سے ایک صلہ ملتا ہے۔ صلہ ہر عادت کا آخری مقصد ہوتا ہے۔ ایما کا تعلق صلے کو پہچاننے سے ہوتا ہے۔ طلب کا تعلق صلے کی خواہش سے ہوتا ہے۔ ردِعمل کا تعلق صلہ حاصل کرنے سے ہوتا ہے۔ ہم صلے کے حصول کی کوشش کرتے ہیں کہ اس سے دو مقاصد حاصل ہوتے ہیں: (۱) ان سے ہمیں تسکین ملتی ہے اور (۲) ان سے ہمیں سیکھنے کو ملتا ہے۔

صلے کا پہلا مقصد یہ ہوتا ہے کہ آپ کی طلب کی تسکین ہو۔ جی ہاں، صلے اپنے طور پر بھی فوائد فراہم کرتے ہیں۔ خوراک اور پانی سے آپ کو زندہ رہنے کی قوت ملتی ہے۔ ملازمت میں ترقی ملے تو پیسہ بھی ملتا ہے اور عزت بھی۔ جسم خوبصورت بنایا جائے تو صحت اچھی ہوتی ہے اور رومانی مواقع ملنے کے امکانات میں بھی اضافہ ہوتا ہے۔ مگر زیادہ فوری فائدہ یہ ہوتا ہے کہ صلے آپ کی کھانے یا مرتبہ پانے یا پسندیدگی حاصل کرنے کی طلب کی تسکین کرتے ہیں۔ کم از کم ایک لمحے کے لئے، صلے سے اطمینان بھی ملتا ہے اور طلب سے نجات بھی۔

ثانیاً، صلہ ہمیں یہ سکھاتا ہے کہ کون سا کام اس لائق ہے کہ مستقبل میں اسے یاد رکھا جائے۔ آپ کا دماغ صلے کا کھوجی ہوتا ہے۔ زندگی کے معمولات کے دوران آپ کا حیاتی عصبی نظام مسلسل دیکھ رہا ہوتا ہے کہ کون سے کاموں سے آپ کی خواہشات کی تسکین ہوتی ہے اور لطف حاصل ہوتا ہے۔ لطف اور مایوسی کے احساسات فیڈ بیک کے اس نظام کا حصہ ہوتے ہیں جو آپ کو دماغ کو مفید اور غیر مفید کاموں کے درمیان فرق کرنے میں مدد دیتا ہے۔ صلے پر آ کر فیڈ بیک کا چکر بند ہوتا ہے اور عادت کا چکر مکمل ہو جاتا ہے۔

اگر کوئی رویہ ان چار مراحل میں سے کسی ایک میں بھی ناکافی ثابت ہوتا ہے تو یہ عادت کی شکل اختیار نہیں کرے گا۔ ایما نہ رہے تو عادت کا آغاز ہی نہیں ہوگا۔ طلب کم ہو جائے تو آپ کو بروئے عمل ہونے کے لئے خاطر خواہ تحریک نہیں ملے گی۔ رویہ مشکل بنا دیا جائے گا تو آپ اسے دہرانے سے قاصر ہو جائیں گے، اور اگر صلہ آپ کی خواہش کی تشفی کرنے میں ناکامیاب رہتا ہے تو پھر آپ کے پاس مستقبل میں اسے دہرانے کی کوئی وجہ باقی نہیں رہے گی۔ پہلے تین مراحل کے بغیر، رویہ جنم ہی نہیں لے گا۔ چاروں مراحل کی عدم موجودی میں رویہ عادت کی شکل اختیار نہیں کرے گا۔

عادت کا چکر



عادت کے چار مراحل کو ایک کوزے میں بند کرنے کے لئے فیڈ بیک لوپ یا فیڈ بیک کا چکر اصطلاح سب سے عمدہ ہے۔ ان مراحل کی بنا پر ایک لامتناہی چکر یا سائیکل شروع ہوتا ہے جو کہ آپ کی زندگی کے ہر ہر لمحے کے دوران رواں دواں رہتا ہے۔ عادت کا یہ چکر یا لوپ مستقلاً گردو پیش کا جائزہ لیتا رہتا ہے، پیش بینی کرتا رہتا ہے کہ آگے کیا ہوگا، مختلف طرح کے ردِعمل آزماتا رہتا ہے، اور نتائج سے سیکھتا رہتا ہے۔ (۱)

خلاصہ یہ کہ ایما سے طلب پیدا ہوتی ہے، جو کہ ردِعمل کے لئے تحریک بنتی ہے جس کے نتیجے میں صلہ حاصل ہوتا ہے، جو کہ طلب کی تسکین کرتا ہے اور آخر میں جا کر ایما کے ساتھ جڑ جاتا ہے۔ یہ چار مراحل مل کر ایک عصبی فیڈ بیک لوپ بناتے ہیں: ایما، طلب، ردِعمل، صلہ، ایما، طلب، ردِعمل، صلہ،

---

(۱) اس تصویر کے حوالے سے چارلس ڈیوہگ اور نیر ایال (Nir Eyal) کے خصوصی اثر کا تذکرہ ضروری ہے۔ عادت کے چکر کی یہ شبیہ ڈیوہگ کی کتاب Power of Habit کی کتاب کی بدولت مقبول ہونے والی زبان، اور ایال کی کتاب Hooked کے ذریعے منظر عام پر آنے والے ایک ڈیزائن کا امتزاج ہے۔

انجام کار یہ سب مل کر خود کار عادات کو تشکیل دیتے ہیں۔ اس چکر کو ''عادت کا چکر'' کہا جاتا ہے۔

چار مراحل پر مشتمل یہ عمل کوئی ایسی چیز نہیں جو کبھی کبھار وقوع پذیر ہوتی ہو، بلکہ یہ ایک لامتناہی فیڈ بیک لوپ ہے جو کہ آپ کی زندگی کے ہر لمحے کے دوران چلتا اور سرگرم رہتا ہے، اس وقت بھی یہی کر رہا ہے۔ دماغ ہر وقت گرد و پیش کا جائزہ لیتا رہتا ہے، پیش بینی کرتا رہتا ہے کہ آگے کیا ہوگا، مختلف طرح کے ردِعمل آزماتا رہتا ہے اور نتائج سے سیکھتا رہتا ہے۔ یہ سارا پراسیس ایک سیکنڈ سے بھی کم وقت میں مکمل ہو جاتا ہے، اور ہم اسے بار بار استعمال کرتے ہیں، یہ ادراک کیے بغیر کہ گزشتہ لمحے میں کیا چھپا ہوا تھا۔

ان چار مراحل کو دو ادوار یا مراحل میں تقسیم کیا جا سکتا ہے: مسئلے کا مرحلہ اور حل کا مرحلہ۔ مسئلے کے مرحلے میں ایما اور طلب شامل ہوتے ہیں، اور اس کے دوران آپ کو پتہ چلتا ہے کہ کسی چیز کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔ حل کے مرحلے میں ردِعمل اور صلہ شامل ہوتے ہیں، اور اس کے دوران آپ حرکت میں آتے ہیں اور اپنی مرضی کے مطابق تبدیلی لاتے ہیں۔

مسئلے کا مرحلہ

1- ایماء   2- طلب

حل کا مرحلہ

3- ردِعمل   4- صلہ

ہر رویے کے پس پردہ کسی مسئلے کو حل کرنے کی تحریک کارفرما ہوتی ہے۔ بعض اوقات مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ آپ کو کوئی اچھی چیز نظر آتی ہے اور آپ اسے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ بعض اوقات مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ آپ کو تکلیف محسوس ہو رہی ہوتی ہے اور آپ اس سے نجات حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ صورتِ حال کوئی بھی ہو، ہر عادت کا مقصد یہی ہوتا ہے کہ آپ کو درپیش مسائل حل کیے جائیں۔

ذیل کی سطور میں دی گئی مثالوں کے ذریعے آپ دیکھ سکتے ہیں کہ حقیقی زندگی میں یہ چکر کس شکل میں نمودار ہوتا ہے۔

فرض کیجیے کہ آپ ایک تاریک کمرے میں داخل ہوئے ہیں اور لائٹ کا بٹن دبایا ہے۔ اس سادہ سی عادت کو آپ نے اتنی بار دہرایا ہے کہ اس کے لئے آپ کو سوچنے کی ضرورت بھی نہیں

پڑتی۔ سیکنڈ کے دسویں حصے میں آپ چاروں مراحل سے گزر جاتے ہیں۔ ذہن پر زور ڈالے بغیر ہی آپ کو عمل کی تحریک مل جاتی ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1- ایماء: آپ کے فون سے ٹیکسٹ میسج موصول ہونے کی آواز ابھرتی ہے۔

2- طلب: آپ میسج پڑھنا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3- ردِعمل: آپ فون اٹھاتے ہیں اور میسج پڑھتے ہیں۔

4- صلہ: آپ کی میسج پڑھنے کی طلب کو تسکین مل جاتی ہے۔ فون اٹھانے کا عمل، فون سے آنے والی آواز کے ساتھ جڑ جاتا ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1- ایماء: آپ ای میلز کے جواب دے رہے ہیں۔

2- طلب: کام آپ پر دباؤ ڈالنے لگتا ہے، غالب آنے لگتا ہے۔ آپ پھر سے کنٹرول حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3- ردِعمل: آپ اپنے ناخن چباتے ہیں۔

4- صلہ: دباؤ کم کرنے کی طلب پوری ہو جاتی ہے۔ ناخن چبانے کا کام ای میل کا جواب دینے کے کام سے جڑ جاتا ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1- ایماء: آپ بیدار ہوتے ہیں۔

2- طلب: آپ خود کو چاق و چوبند محسوس کرنا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3- ردِعمل: آپ کافی کا ایک کپ پیتے ہیں۔

4۔ صلہ: چاق و چوبند محسوس کرنے کی طلب پوری ہو جاتی ہے۔ کافی پینے کا عمل، بیدار ہونے کے عمل کے ساتھ جڑ جاتا ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1۔ ایماء: دفتر کے پاس کی ایک گلی سے گزرتے ہوئے آپ کو ڈونٹ کی دکان سے اٹھنے والی مہک محسوس ہوتی ہے۔

2۔ طلب: آپ کو ڈونٹ کی طلب محسوس ہونے لگتی ہے۔

حل کا مرحلہ

3۔ ردِعمل: آپ ڈونٹ خریدتے اور کھا لیتے ہیں۔

4۔ صلہ: آپ کی ڈونٹ کھانے کی طلب پوری ہو جاتی ہے۔ ڈونٹ خریدنے کے عمل دفتر کے پاس والی گلی سے گزرنے کے عمل کے ساتھ جڑ جاتا ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1۔ ایماء: کام کے دوران آپ کی راہ میں کوئی رکاوٹ آ جاتی ہے۔

2۔ طلب: آپ خود کو بے بس محسوس کرنے لگتے ہیں اور مایوسی کی اس کیفیت سے جان چھڑانا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3۔ ردِعمل: آپ اپنا فون نکالتے ہیں اور سوشل میڈیا چیک کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

4۔ صلہ: آپ کی سکون پانے کی طلب پوری ہو جاتی ہے۔ سوشل میڈیا چیک کرنے کا کام، روزمرہ کے کام میں رکاوٹ پیدا ہونے کے احساس سے جڑ جاتا ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1۔ ایماء: آپ ایک تاریک کمرے میں داخل ہوتے ہیں۔

2۔ طلب: آپ دیکھنے کے قابل ہونا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3۔ ردِعمل: آپ لائٹ کا بٹن دباتے ہیں۔

4۔ صلہ: آپ کی دیکھنے کی طلب پوری ہو جاتی ہے۔ لائٹ کا بٹن دبانے کا کام، اندھیرے کمرے میں داخل ہونے کے عمل سے جڑ جاتا ہے۔

بلوغت کو پہنچتے پہنچتے ہم ان عادات کو نوٹس کرنا بھی چھوڑ دیتے ہیں جن کے بل پر ہماری زندگی چل رہی ہوتی ہے۔ ہم میں سے اکثر اس بات پر قطعاً توجہ نہیں دیتے کہ ہر صبح ہم ایک ہی جوتے کے تسمے پہلے باندھتے ہیں یا ہر بار استعمال کے بعد ٹوسٹر کا سوئچ نکال دیتے ہیں یا کام سے گھر واپس آنے کے بعد آرام دہ کپڑے پہن لیتے ہیں۔ سالوں کی ذہنی "پروگرامنگ" کے بعد ہم خود بخود سوچنے اور عمل کرنے کے ان سانچوں میں ڈھل جاتے ہیں۔

رویے میں تبدیلی کے چار قوانین

آئندہ ابواب میں ہمیں بار بار دیکھنے کو ملے گا کہ ایماء، طلب، ردِعمل اور صلہ کے چار مراحل روزمرہ کے تقریباً ہر کام پر کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں۔ لیکن ایسا کرنے سے پہلے ہمیں ان چار مراحل کو ایک عملی فریم ورک میں تبدیل کرنا ہوگا جسے ہم اچھی عادات بنانے اور بری عادات کو ختم کرنے کے لئے استعمال کر سکیں۔

اس فریم ورک کو میں "رویئے میں تبدیلی کے چار قوانین" کا نام دیتا ہوں، اور یہ اچھی عادات بنانے اور بری عادات ختم کرنے کے اصولوں کا ایک سادہ سا مجموعہ فراہم کرتا ہے۔ آپ ہر قانون کو انسانی رویئے پر اثر انداز ہونے والا ایک لیور سمجھ سکتے ہیں۔ جب لیورز کی پوزیشن درست ہوتی ہے تو اچھی عادات کسی مشکل کے بغیر تشکیل پا جاتی ہیں۔ جب ان کی پوزیشن غلط ہوتی ہے تو یہ کام تقریباً ناممکن ہو جاتا ہے۔

اچھی عادت کیسے تشکیل دی جائے

پہلا قانون (ایماء): اسے دیکھنا آسان بنا دیں۔
دوسرا قانون (طلب): اسے پُرکشش بنا دیں۔
تیسرا قانون (ردِعمل): اسے کرنا آسان بنا دیں۔

چوتھا قانون (صلہ): اسے تسکین بخش بنا دیں۔

بری عادت کو ختم کرنے کے لئے ہم انہی قوانین کو الٹا سکتے ہیں۔

بری عادت کیسے ختم کی جائے

پہلے قانون کا الٹ (ایماء): اسے غائب کر دیں یعنی دیکھنا ناممکن بنا دیں۔

دوسرے قانون کا الٹ (طلب): اس کی کشش ختم کر دیں۔

تیسرے قانون کا الٹ (ردِعمل): اسے کرنا مشکل بنا دیں۔

چوتھے قانون کا الٹ (صلہ): اس میں شامل تسکین کا عنصر ختم کر دیں۔

اگر میں یہ کہوں کہ یہ چار قوانین کسی بھی انسانی رویئے کو تبدیل کرنے کا تفصیلی فریم ورک ہیں تو غیر ذمہ داری کا ثبوت دوں گا، لیکن میرے خیال میں یہ اس کے کافی قریب ہیں۔ جیسا کہ آپ جلد ہی دیکھیں گے، ''رویئے میں تبدیلی کے چار قوانین'' کا اطلاق کھیلوں سے لے کر سیاست تک، فنونِ لطیفہ سے لے کر طب تک، کامیڈی سے لے کر مینجمنٹ تک، تقریباً ہر شعبے پر کیا جا سکتا ہے۔ آپ کو درپیش چیلنج کی نوعیت خواہ کچھ بھی ہو، ان قوانین کو استعمال کیا جا سکتا ہے۔ ہر عادت کے لئے یکسر مختلف حکمت عملی اپنانے کی کوئی ضرورت نہیں۔

جب بھی آپ اپنا رویہ تبدیل کرنا چاہیں، خود سے صرف اتنا پوچھیں:

1۔ میں اسے دیکھنا کیسے آسان بنا سکتا ہوں؟

2۔ میں اسے پُرکشش کیسے بنا سکتا ہوں؟

3۔ میں اسے کرنا کیسے آسان بنا سکتا ہوں؟

4۔ میں اسے تسکین بخش کیسے بنا سکتا ہوں؟

اگر آپ نے کبھی سوچا ہے: ''میں وہ کیوں نہیں کرتا جسے کرنے کی بات کرتا ہوں؟ میں وزن کیوں نہیں گھٹاتا، یا تمباکو نوشی کیوں نہیں چھوڑتا یا ریٹائرمنٹ کے لئے پس انداز کیوں نہیں کرتا، یا سائیڈ میں کوئی کاروبار شروع کیوں نہیں کرتا؟ میں کسی چیز کو اہم کہنے کے باوجود اس کے حوالے سے کوئی قدم کیوں نہیں اٹھاتا؟'' ان تمام سوالوں کے جواب آپ کو ان چار قوانین میں کہیں نہ کہیں مل جائیں گے۔ اچھی عادات بنانے اور بری عادات ختم کرنے کی کلید یہی ہے کہ ان چار بنیادی قوانین کو سمجھا جائے اور اپنی ضرورت کے مطابق ان میں ترمیم کرنا سیکھا جائے۔ جو ہدف

بھی انسانی فطرت کے خلاف ہوگا، اسے حاصل کرنے میں ناکامی ہی ہوگی۔

آپ کی عادات آپ کی زندگی میں شامل نظاموں سے تشکیل پاتی ہیں۔ آنے والے ابواب میں، ہم ایک ایک کر کے ان قوانین پر بات کریں گے اور دکھائیں گے کہ کیسے آپ ایک ایسا نظام بنا سکتے ہیں جس کے تحت اچھی عادتیں خود بخود جنم لیں اور بری عادتیں ختم ہو جائیں۔

خلاصہ

☆ عادت ایک ایسا رویہ ہوتی ہے جسے بار بار دہرا کر خودکار بنا دیا گیا ہوتا ہے۔

☆ عادات کا حتمی مقصد کم سے کم توانائی اور کوشش استعمال کر کے زندگی کے مسائل کو حل کرنا ہوتا ہے۔

☆ کسی بھی عادت کو فیڈ بیک لوپ میں تقسیم کیا جا سکتا ہے جس کے چار مراحل ہوتے ہیں: ایماء، طلب، ردِعمل اور صلہ۔

☆ ''رویئے میں تبدیلی کے چار قوانین'' اصولوں کا ایک سادہ سا مجموعہ ہیں جنہیں ہم بہتر عادتیں تشکیل دینے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ ان کی تفصیل یہ ہے: (۱) اسے دیکھنا آسان بنائیں، (۲) اسے پُرکشش بنائیں، (۳) اسے کرنا آسان بنائیں، اور (۴) اسے تسکین بخش بنائیں۔

پہلا قانون

اسے دیکھنا آسان بنائیں

(4)

وہ آدمی جس کی شکل ''ٹھیک'' نہ تھی

ماہر نفسیات گیری کلائن (Gary Klein) نے ایک دفعہ مجھے ایک خاندانی تقریب میں شرکت کرنے والی ایک خاتون کی کہانی سنائی۔ یہ خاتون سالوں سے طبی معاون (paramedic) کے طور پر کام کرتی چلی آ رہی تھی اور تقریب میں پہنچتے ہی اپنے سسر پر پہلی نظر پڑی تو وہ پریشان ہوگئی۔

''مجھے آپ کی شکل ٹھیک نہیں لگ رہی۔'' اس نے کہا۔

سسر نے، جو خود کو تندرست و توانا محسوس کر رہا تھا، از راہِ تفنن جواب دیا۔ ''مجھے بھی تمہاری شکل پسند نہیں۔''

''نہیں۔'' خاتون نے زور دے کر کہا۔ ''آپ کو ابھی ہسپتال جانا چاہیے۔''

چند گھنٹے بعد وہ شخص جان بچانے والی سرجری کے عمل سے گزر رہا تھا کیونکہ ٹسٹ کے بعد معلوم ہوا تھا کہ دل کو طرف جانے والی ایک بڑی شریان میں رکاوٹ پیدا ہوگئی ہے اور دل کا دورہ کسی بھی وقت پڑ سکتا ہے۔ اس کی بہو کا وجدان کام نہ کرتا تو اس کی موت واقع ہو سکتی تھی۔

اس طبی معاون نے کیا دیکھا؟ اسے قریب الوقوع ہارٹ اٹیک کا علم کیسے ہوا؟

جب بڑی شریانوں میں رکاوٹ پیدا ہوتی ہے تو جسم اعضائے رئیسہ کو خون کی ترسیل پر توجہ مرکوز کر دیتا ہے اور جلد کے نزدیک حاشئے پر واقع مقامات کو خون کی ترسیل کم ہو جاتی ہے۔ نتیجتاً چہرے پر خون کی تقسیم کا پیٹرن تبدیل ہو جاتا ہے۔ حرکت قلب بند ہونے کے مریضوں کے ساتھ کئی سال کام کرنے کے بعد، انجانے میں اس خاتون نے اس پیٹرن کو دیکھتے ہی پہچان لینے کی اہلیت حاصل کر لی تھی۔ یہ واضح کرنا اس کے لئے ممکن نہ تھا کہ اس نے اپنے سسر کے چہرے میں

کیا دیکھا تھا، لیکن اسے اتنا معلوم ہو گیا تھا کہ کوئی گڑبڑ ہے۔

ایسی ہی کہانیاں دوسرے شعبوں میں مل جاتی ہیں۔ مثال کے طور پر، عسکری ماہرین پہچان سکتے ہیں کہ ریڈار کی سکرین پر نظر آنے والا کون سا نقطہ دشمن کا میزائل ہے اور کون سا نقطہ ان کا اپنا جہاز ہے حالانکہ دونوں ایک ہی رفتار، ایک ہی بلندی پر سفر کر رہے ہوتے ہیں اور ریڈار کی سکرین پر تقریباً ہر لحاظ سے ایک جیسے نظر آتے ہیں۔ خلیج کی جنگ کی دوران لیفٹیننٹ کمانڈر مائیکل رائلی نے ایک میزائل کو مار گرانے کا حکم دے کر ایک پورا جنگی بحری جہاز بچا لیا تھا، حالانکہ یہ میزائل ریڈار پر بالکل اس جنگی بحری جہاز کے اپنے طیاروں جیسا نظر آ رہا تھا۔ اس نے درست فیصلہ کیا لیکن اس کے اعلیٰ افسران بھی وضاحت نہیں کر سکتے تھے کہ اس نے یہ کام کس طرح کیا۔

عجائب گھروں کے مہتمم کئی بار پہچان لیتے ہیں کہ آرٹ کا کون سا نمونہ اصلی ہے اور کون سا نہایت مہارت سے تیار کی گئی جعلسازی، اگرچہ یہ وہ بھی نہیں بتا سکتے ہیں کہ حقیقی معنوں میں کن جزئیات نے انہیں یہ جاننے میں مدد دی۔ تجربہ کار ریڈیالوجسٹ دماغ کے سکین پر ایک نظر ڈال کر بتا سکتے ہیں کہ فالج کی شروعات دماغ کے کس حصے سے ہوگی حالانکہ غیر تربیت یافتہ شخص کو وہاں کچھ نظر نہیں آ رہا ہوگا۔ میں نے ایسے ہیئر ڈریسر دیکھے ہیں جو صرف بالوں کو چھو کر جان جاتے ہیں کہ ان کی کلائنٹ خاتون حاملہ ہوگئی ہے۔

انسانی دماغ پیش گوئیاں کرنے کی مشین ہے۔ یہ مسلسل آپ کے گرد و پیش کا جائزہ لیتا اور ملنے والی معلومات کا تجزیہ کرتا رہتا ہے۔ جب بھی آپ کو بار بار کسی چیز کا تجربہ ہوتا ہے، جیسے کہ طبی معاون کو ہارٹ اٹیک کے مریض کا چہرہ دیکھنے کا تجربہ ہوتا ہے یا عسکری ماہر کو ریڈار سکرین پر میزائل دیکھنے کا تجربہ ہوتا ہے، تو آپ کا دماغ یہ نوٹس کرنا شروع کر دیتا ہے کون سی چیز اہم ہے، یہ جزئیات کی چھانٹی کرتا ہے اور برمحل اشاروں کو نمایاں کرتا ہے، اور ساری معلومات کو آئندہ استعمال کے لئے مختلف زمروں میں محفوظ کر لیتا ہے۔

خاطر خواہ پریکٹس کے ساتھ، شعوری طور پر سوچے بغیر، آپ مخصوص نتائج کی پیش گوئی کرنے والے اشاروں کو پکڑ سکتے ہیں۔ اس تجربے کے دوران حاصل ہونے والے اسباق کو آپ کا دماغ خود بخود علامتوں کی شکل میں محفوظ کر لیتا ہے۔ ہر بار یہ بتانا ممکن نہیں ہوتا کہ ہم کیا سیکھ رہے ہیں، لیکن سیکھنے کا عمل مسلسل جاری رہتا ہے، اور کسی صورتِ حال میں متعلقہ اشاروں کو نوٹس کرنے کی اہلیت آپ کی ہر عادت کی بنیاد ہوتی ہے۔

ہمارے دماغ اور ہمارے جسم بغیر سوچے کتنا کام کر سکتے ہیں، اس کے متعلق ہم ہمیشہ اصل سے کم اندازہ لگاتے ہیں۔ آپ اپنے بالوں کو اگنے کا نہیں کہتے، اپنے دل کو دھڑکنے کا نہیں کہتے، اپنے پھیپھڑوں کو سانس لینے کا نہیں کہتے یا اپنے معدے کو ہضم کرنے کا نہیں کہتے۔ اور اس کے باوجود آپ کا جسم یہ سب اور مزید بہت کچھ خودکار انداز میں کرتا رہتا ہے۔ آپ کی حیثیت اپنے شعوری وجود سے کہیں زیادہ ہے۔

بھوک کی مثال لیجئے۔ بھوک لگے تو آپ کو کیسے معلوم ہوتا ہے؟ ضروری نہیں کہ کھانے کی کوئی چیز دیکھ کر آپ کو خیال آئے کہ کھانے کا وقت ہو گیا۔ اشتہا اور بھوک کا عمل غیر شعوری طور پر انجام پاتا ہے۔ آپ کے جسم میں فیڈ بیک کے بہت سے لوپ ہیں جو رفتہ رفتہ آپ کو مطلع کرتے ہیں کہ ایک بار پھر کھانے کا وقت ہو گیا اور جو آپ کے آس پاس اور آپ کے اندر ہونے والے اتار چڑھاؤ کا حساب رکھتے ہیں۔ طلب آپ کے جسم میں گردش کرتے ہارمونز اور دیگر کیمیاوی مادوں کی وجہ سے پیدا ہو سکتی ہے۔ اچانک آپ کو بھوک محسوس ہونے لگتی ہے حالانکہ آپ کو ٹھیک ٹھیک معلوم نہیں ہوتا کہ یہ احساس کیسے پیدا ہوا۔

یہ ہماری عادات کے حوالے سے سب سے حیران کن انکشافات میں سے ایک ہے: عادت کے شروع ہونے کے لئے ضروری نہیں کہ آپ ایما سے باخبر ہوں۔ شعوری توجہ دیئے بغیر بھی آپ موقع دیکھ کر حرکت میں آ سکتے ہیں۔ یہی چیز عادات کو مفید بناتی ہے۔

اور یہی چیز انہیں خطرناک بھی بناتی ہے۔ عادات بنتی ہیں تو آپ کے افعال آپ کے خودکار اور غیر شعوری ذہن کے تابع ہو جاتے ہیں۔ اس سے پہلے کہ آپ کو احساس ہو، آپ پرانے سانچوں میں پھر سے داخل ہو جاتے ہیں۔ جب تک کوئی اس کی نشاندہی نہ کرے، آپ کو شاید معلوم بھی نہیں ہو گا کہ ہنستے وقت آپ اپنے منہ پر ہاتھ رکھ لیتے ہیں، سوال پوچھنے سے پہلے معذرت کرتے ہیں، یا یہ کہ آپ کو دوسرے لوگوں کے جملے مکمل کرنے کی عادت ہے۔ اور ان سانچوں کو آپ جتنا زیادہ دہراتے ہیں، یہ سوال اٹھانے کا امکان اتنا ہی کم ہوتا جاتا ہے کہ آپ کیا کر رہے ہیں اور کیوں کر رہے ہیں۔

ایک بار میں نے پرچون کی دکان پر کام کرنے والے ایک کلرک کے بارے میں سنا تھا جسے ہدایت کی گئی تھی کہ جب گاہک گفٹ کارڈ پر دیا گیا بیلنس استعمال کر لے تو خالی کارڈ کو کاٹ کر ٹکڑوں میں تقسیم کر دیا جائے۔ ایک روز کلرک نے مسلسل چند ایسے گاہک بھگتائے جو گفٹ کارڈ

استعمال کر رہے تھے۔ اگلا گاہک سامنے آیا تو کلرک نے خودکار انداز میں اس کے اصلی کریڈٹ کارڈ کو "سوائپ" کیا، قینچی اٹھائی اور کارڈ کے دو ٹکڑے کر دیئے، نگاہ اٹھا کر گاہک کا ششدر چہرہ دیکھا تو اسے احساس ہوا کہ اس نے کیا کر دیا ہے۔

تحقیق کے دوران ایک خاتون سے میری ملاقات ہوئی جو پہلے پری سکول ٹیچر ہوا کرتی تھی اور اب کارپوریٹ جاب کر رہی تھی۔ اگرچہ اب وہ بالغ افراد کے ساتھ کام کر رہی تھی، لیکن اس کی پرانی عادتیں بار بار متحرک ہو جاتیں اور وہ اپنے رفقائے کار سے پوچھنے لگتی کہ کیا انہوں نے واش روم استعمال کرنے کے بعد اپنے ہاتھ دھوئے ہیں۔ مجھے ایک شخص کی کہانی بھی سننے کو ملی جس نے کئی سال تک لائف گارڈ کے طور پر کام کیا تھا اور جب بھی کسی بچے کو بھاگتے ہوئے دیکھتا تو وقتاً فوقتاً غیر شعوری طور پر چلا اٹھتا۔ "آہستہ چلو۔"

وقت کے ساتھ ساتھ ہماری عادات کو انگیخت کرنے والے اشارے اتنے عام ہو جاتے ہیں کہ یوں سمجھئے کہ نظر آنا ہی بند ہو جاتے ہیں: کچن کے کاؤنٹر پر پڑی ہوئی سوغاتیں، کاؤچ کے پاس پڑا ریموٹ کنٹرول، جیب میں پڑا ہوا فون۔ ان کے ساتھ منسوب ردِعمل اتنی گہرائی تک اتر چکے ہوتے ہیں کہ ایسا لگتا ہے کہ ہماری طلب پردۂ غیب سے نمودار ہو رہی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ رویئے میں تبدیلی کا عمل باخبری کے ساتھ شروع کرنا چاہئے۔

نئی عادات کو مؤثر انداز میں تشکیل دینے سے پہلے ہمیں اپنی موجودہ عادات کو سمجھنے کی ضرورت ہے۔ یہ سننے میں جتنا آسان معلوم ہوتا ہے، اتنا ہے نہیں کیونکہ جب کوئی عادت ہماری زندگی میں جڑیں بنا لیتی ہے تو زیادہ تر مواقع پر اس کی دہرائی غیر شعوری اور خودکار ہو جاتی ہے۔ اگر عادت کے حوالے سے بے خبری رہے گی تو اسے بہتر بنانے کی توقع نہیں کی جا سکتی۔ جیسا کہ ماہر نفسیات کارل ژنگ نے کہا تھا۔ "جب تک آپ لاشعور کو شعور نہیں بنا دیں گے، یہ آپ کی زندگی پر حکومت کرتا رہے گا اور آپ اسے قسمت کا نام دیتے رہیں گے۔"

عادات کا سکور کارڈ

جاپان کے ریلوے سسٹم کو دنیا کے بہترین نظاموں میں سے ایک سمجھا جاتا ہے۔ اگر آپ کبھی ٹوکیو میں کسی ٹرین میں سفر کریں تو آپ دیکھیں گے کہ ان کے کنڈکٹروں میں ایک عجیب عادت پائی جاتی ہے۔

ٹرین کو چلانے کے دوران، ہر آپریٹر مختلف چیزوں کی طرف اشارہ کرنے اور بہ آوازِ بلند احکامات دہرانے کی رسم پر عمل کرتا ہے۔ جب ٹرین کسی سگنل کے نزدیک پہنچے تو آپریٹر اس کی طرف اشارہ کرے گا اور کہے گا ''سگنل سبز ہے۔'' ہر سٹیشن میں داخل ہوتے اور نکلتے وقت، آپریٹر سپیڈو میٹر کی طرف اشارہ کرے گا اور بالکل درست رفتار کا اعلان کرے گا۔ جب رخصت ہونے کا وقت ہو گا تو آپریٹر ٹائم ٹیبل کی طرف اشارہ کرے گا اور ٹائم بتائے گا۔ باہر پلیٹ فارم پر دیگر ملازمین ایسے ہی کام کر رہے ہوتے ہیں۔ ہر ٹرین کے روانہ ہونے سے پہلے، عملے کے ارکان پلیٹ فارم کے کنارے کی طرف اشارہ کرتے ہوئے اعلان کریں گے ''سب ٹھیک ہے!'' ہر تفصیل کی نشاندہی کی جاتی ہے، اس کی طرف اشارہ کیا جاتا ہے اور بہ آوازِ بلند اس کا نام لیا جاتا ہے۔ (1)

''اشارہ کرنے اور نام پکارنے'' (Pointing-and-Calling) کے اسم سے موسوم یہ عمل ایک حفاظتی نظام ہے جو غلطیوں کی تعداد کم سے کم کرنے کے لئے ترتیب دیا گیا ہے۔ دیکھنے میں یہ احمقانہ معلوم ہوتا ہے، لیکن نہایت عمدگی کے ساتھ کام کرتا ہے۔ ''اشارہ کرنے اور نام پکارنے'' سے غلطیوں میں 85 فیصد اور حادثات میں 30 فیصد کی کمی واقع ہوتی ہے۔ نیویارک سٹی کی زیرزمین ریلوے نے اس کی ایک ترمیم شدہ شکل اپنائی جس میں صرف ''اشارہ کرنا'' شامل ہے اور ''اطلاق کے دو سال کے اندر اندر غلط پٹڑیوں پر آنے والی ٹرینوں کی تعداد میں 57 فیصد تک کمی آ گئی۔''

''اشارہ کرنے اور نام پکارنے'' کا عمل اس لئے اتنا مؤثر ہے کیونکہ یہ باخبری کے لیول کو غیرشعوری سطح سے اٹھا کر زیادہ شعوری سطح تک لے آتا ہے۔ چونکہ ٹرین چلانے والوں کو اپنی آنکھیں، ہاتھ، زبان اور کان استعمال کرنا پڑتے ہیں، اس لئے کوئی غلطی ہونے سے پہلے ہی مسائل کو پکڑ لینے کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

---

(1) جب میں جاپان گیا تو میں نے اس حکمتِ عملی کو ایک عورت کی جان بچاتے ہوئے دیکھا۔ اس کا کمسن بیٹا عین اس وقت جاپان کی مشہورِ زمانہ بلٹ ٹرینوں میں سے ایک، شِن کین سن (Shinkansen) پر سوار ہو گیا تھا جب دروازے بند ہو رہے تھے۔ یہ ٹرینیں دو سو میل فی گھنٹہ سے زیادہ کی رفتار پر سفر کرتی ہیں۔ خاتون باہر پلیٹ فارم پر رہ گئی اور وہاں سے اس نے بیٹے کو پکڑنے کی کوشش میں دروازے میں اپنا بازو پھنسا لیا۔ اسی عالم میں ٹرین روانہ ہونے کو تھی کہ ''اشارہ کرنے اور نام پکارنے'' کے عمل میں مصروف ایک ملازم وہاں آ گیا۔ پانچ سیکنڈ سے بھی کم وقت میں اس نے عورت کو دیکھا اور ٹرین کو چلنے سے روک لیا۔ دروازہ کھل گیا، خاتون روتی ہوئی بھاگ کر اپنے بیٹے تک پہنچی اور ایک منٹ بعد، ٹرین بخیر و عافیت روانہ ہو گئی۔

میری بیوی بھی اس سے ملتا جلتا ایک کام کرتی ہے۔ جب بھی ہم شہر سے باہر جانے کے لئے گھر سے نکلنے والے ہوتے ہیں، وہ اپنی پیکنگ کی لسٹ میں شامل سب سے ضروری اشیاء کے نام پکارتی ہے۔ ''چابیاں میرے پاس ہیں۔ بٹوہ میرے پاس ہے۔ چشمہ میرے پاس ہے۔ میرا شوہر میرے پاس ہے۔''

کوئی رویہ جتنا زیادہ خودکار ہوتا جاتا ہے، ہمارے شعوری طور پر اس کے بارے میں سوچنے کے امکانات اتنے ہی کم ہوتے جاتے ہیں۔ اور جب کسی کام کو ہم پہلے ہی بے شمار دفعہ کر چکے ہوتے ہیں تو ہمیں چیزوں کو نظرانداز کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ ہم فرض کر لیتے ہیں کہ اگلی بار بھی سب کچھ ویسا ہی ہو گا جیسا کہ پچھلی بار ہوا تھا۔ جو کام ہم ہمیشہ سے کرتے چلے آ رہے ہوتے ہیں، اس کے اتنے عادی ہو جاتے ہیں کہ رک کر یہ بھی نہیں سوچتے کہ یہ کام درست بھی ہے یا نہیں۔ ہماری بہت سی غلطیوں کی وجہ یہی خودآگاہی کا یہی فقدان ہوتا ہے۔

عادات کو بدلنے کے حوالے سے سب سے بڑی مشکلات میں سے ایک یہی ہے کہ اپنے کئے ہوئے ہر کام سے شعوری طور پر باخبر رہا جائے۔ اس سے یہ بھی پتہ چلتا ہے کہ بری عادتوں کے اثرات ہمیں اتنی خاموشی سے کیوں آ لیتے ہیں۔ ہمیں اپنی ذاتی زندگیوں کے لئے ''اشارہ کرنے اور نام لینے'' کے ایک نظام کی ضرورت ہے۔ یہی ''عادات کا سکورکارڈ'' کا نقطہ آغاز ہے جو کہ ایک سادہ سی مشق ہے جسے اپنا کر آپ اپنے رویوں کے حوالے سے زیادہ باخبر ہو سکتے ہیں۔ اپنا سکورکارڈ بنانے کے لئے اپنی روزمرہ کی عادات کا ایک جدول بنائیے۔

ایسی فہرست کا آغاز کرنے کے حوالے سے ایک نمونہ حسب ذیل ہے:

☆ بیدار ہونا
☆ الارم بند کرنا
☆ فون چیک کرنا
☆ باتھ روم جانا
☆ اپنا وزن کرنا
☆ غسل کرنا
☆ دانت صاف کرنا
☆ دانتوں میں خلال کرنا
☆ خوشبو لگانا
☆ تولیے کو خشک ہونے کے لئے لٹکانا
☆ کپڑے پہننا
☆ چائے بنانا

......اور علیٰ ہٰذا القیاس۔

ایک دفعہ فہرست مکمل کر لینے کے بعد، ہر رویئے کا جائزہ لیجئے اور خود سے پوچھئے۔ ''یہ

عادت اچھی ہے، بری ہے یا غیر جانبدار ہے؟'' اگر عادت اچھی ہے تو اس کے سامنے پلس (+) کا نشان بنا دیجئے۔ اگر عادت بری ہے تو مائنس (-) کا نشان بنا دیجئے۔ اگر نہ اچھی نہ بری یعنی غیر جانبدار ہے تو اس کے سامنے مساوی (=) کا نشان بنا دیجئے۔

مثال کے طور پر، مندرجہ بالا فہرست کی شکل کچھ یوں بن سکتی ہے:

☆ بیدار ہونا	=
☆ الارم بند کرنا	=
☆ فون چیک کرنا	-
☆ باتھ روم جانا	=
☆ اپنا وزن کرنا	+
☆ غسل کرنا	+
☆ دانت صاف کرنا	+
☆ دانتوں میں خلال کرنا	+
☆ خوشبو لگانا	+
☆ تولیے کو خشک ہونے کے لئے لٹکانا	=
☆ کپڑے پہننا	=
☆ چائے بنانا	+

کسی خاص عادت کو آپ جو نمبر دیں گے، اس کا انحصار آپ کی صورتِ حال اور آپ کے اہداف پر ہوگا۔ جو وزن گھٹانے کی کوشش کر رہا ہوگا، اس کے لئے ہر صبح گھی میں تر بتر پراٹھا کھانا ایک بری عادت ہو سکتا ہے۔ جو وزن بڑھانے اور تن سازی کی کوشش کر رہا ہوگا، اس کے لئے یہی کام ایک اچھی عادت ہو سکتا ہے۔ ہر چیز کا انحصار اسی بات پر ہے کہ آپ کس ہدف کو حاصل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ (۱)

ایک وجہ اور بھی ہے جو عادات کو سکور دینے کو عمل کو ذرا زیادہ پیچیدہ بنا سکتی ہے۔ ''اچھی عادت'' اور ''بری عادت'' کے لیبل تھوڑے سے غلط ہیں۔ کوئی عادت اچھی یا بری نہیں ہوتی۔

---

(۱) دلچسپی رکھنے والے قارئین عادات کا ذاتی سکور کارڈ بنانے کے لئے نمونے کا خاکہ یہاں سے حاصل کر سکتے ہیں: atomichabits.com/scorecard.

عادتیں محض ''مؤثر'' ہوتی ہیں۔ مطلب یہ کہ مسائل کو حل کرنے میں مؤثر۔ تمام عادات کسی نہ کسی انداز میں آپ کے کام آتی ہیں، خواہ وہ بری ہی کیوں نہ ہوں، اسی لئے آپ انہیں دہراتے ہیں۔ اس مشق کے لئے اپنی عادات کی درجہ بندی اس حساب سے کیجئے کہ طویل مدتی عمل کے دوران ان سے آپ کو کیا فائدہ ہوگا۔ عمومی طور پر بات کی جائے تو اچھی عادات مجموعی طور پر مثبت نتائج دیں گی۔ بری عادات مجموعی طور پر منفی نتائج دیں گی۔ سگریٹ پینے سے اس وقت آپ کا ذہنی دباؤ کم ہو سکتا ہے (اس طرح یہ عادت آپ کے کام آ رہی ہے)، لیکن طویل مدتی دورانیے میں یہ کوئی صحتمند عادت نہیں ہے۔ اگر اب بھی آپ کو کسی خاص عادت کی درجہ بندی کرنے میں مشکل پیش آ رہی ہے تو یہ سوال دیکھئے جسے میں استعمال کرتا ہوں: ''کیا یہ رویہ مجھے ویسا انسان بننے میں مدد دے رہا جیسا کہ میں بننا چاہتا ہوں؟ کیا یہ عادت میری مطلوبہ شخصیت کے حق میں ووٹ دے رہی ہے یا اس کے خلاف؟'' جو عادات آپ کی مطلوبہ شخصیت کو تقویت دیتی ہیں، عموماً اچھی ہوتی ہیں۔ جو عادات آپ کی مطلوبہ شخصیت کے آڑے آتی ہیں، عموماً بری ہوتی ہیں۔

عادات کا سکور کارڈ بناتے وقت ابتدا میں کسی چیز کو تبدیل کرنے کی ضرورت نہیں۔ مقصد صرف یہ دیکھنا ہے کہ حقیقت میں ہو کیا رہا ہے۔ اپنے خیالات اور افعال کو رائے سازی یا باطنی تنقید کے بغیر دیکھئے۔ اپنے نقائص کے لئے خود کو الزام نہ دیجئے۔ اپنی کامیابیوں کے لئے اپنی تعریف نہ کیجئے۔

اگر آپ ہر صبح چاکلیٹ کی ایک بار کھاتے ہیں تو اسے یوں تسلیم کیجئے جیسے آپ کسی اور کے بارے میں رائے دے رہے ہوں۔ اوہ، کیسی دلچسپ بات ہے کہ یہ شخص ایسی حرکت کرتا ہے۔ اگر آپ بسیار خوری کی عادت میں مبتلا ہیں تو صرف اتنا دیکھئے کہ آپ اپنی ضرورت سے زیادہ حرارے کھا رہے ہیں۔ اگر آپ انٹرنیٹ پر وقت ضائع کرتے ہیں تو صرف اتنا دیکھئے کہ آپ اپنی زندگی ایسے صرف کر رہے ہیں جیسے کہ آپ نہیں کرنا چاہتے۔

بری عادات کو بدلنے کی راہ پر پہلا قدم یہ ہے کہ ان پر نگاہ رکھی جائے۔ اگر آپ کو لگے کہ آپ کو اضافی مدد کی ضرورت ہے تو آپ اپنی زندگی میں ''اشارہ کرنا اور نام پکارنا'' کا طریقہ استعمال کر سکتے ہیں۔ بلند آواز میں اس عمل کا نام لیجئے جو کرنے کا آپ سوچ رہے ہیں اور یہ بھی اس کا نتیجہ کیا ہوگا۔ اگر آپ الٹی سیدھی چیزیں کھانے کی عادت کم کرنے کی کوشش کر رہے ہیں، لیکن دیکھتے ہیں کہ آپ کا ہاتھ ایسی کسی چیز کی طرف بڑھ رہا ہے تو بہ آوازِ بلند کہئے: ''میں یہ چیز

کھانے والا ہوں، لیکن مجھے اس کی ضرورت نہیں۔ اس کے کھانے سے میرے وزن میں اضافہ ہوگا اور میری صحت کو نقصان پہنچے گا۔"

اپنی بری عادت کے بارے میں بلند آواز میں سننے سے اس کے نتائج زیادہ حقیقی ہو کر سامنے آتے ہیں۔ سوچے سمجھے بغیر کسی پرانے کام کو دہرانے کے بجائے، آپ اس فعل کے وزن میں اضافہ کر دیتے ہیں۔ یہ طرزِ عمل اس وقت بھی کام دیتا ہے جب آپ محض اپنے کرنے کے کاموں کی فہرست میں سے کوئی کام یاد کرنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں۔ بلند آواز میں صرف اتنا کہنے سے کہ "کل مجھے دوپہر کے کھانے کے بعد ڈاکخانے جانا ہے" قوی امکانات پیدا ہو جاتے ہیں کہ آپ یہ کام کریں گے۔ آپ خود کو عمل کی ضرورت تسلیم کرنے پر مجبور کر رہے ہیں، اور اس کی وجہ سے بہت کچھ بدل سکتا ہے۔

رویئے میں تبدیلی کے عمل کا آغاز ہمیشہ آگہی سے ہوتا ہے۔ "اشارہ کرنا اور نام پکارنا" اور "عادات کا سکور کارڈ" جیسی حکمت عملیوں کا مقصد یہی ہے کہ آپ اپنی عادات کو پہچانیں اور انہیں تحریک دینے والے اشاروں کو تسلیم کریں۔ اس سے آپ ایک ایسا ردِعمل دینے میں کامیاب ہو جاتے ہیں جو آپ کے لئے فائدہ مند ہوتا ہے۔

خلاصہ

☆ خاطر خواہ مشق کر لینے کے بعد آپ کا ذہن مخصوص نتائج کی پیش بینی کرنے والے اشاروں کو شعوری طور پر سوچے بغیر پہچاننے کے قابل ہو جائے گا۔

☆ جب ہماری عادات خودکار ہو جاتی ہیں تو ہم اس پر توجہ دینا چھوڑ دیتے ہیں کہ ہم کیا کر رہے ہیں۔

☆ رویئے کی تبدیلی کے عمل کا آغاز ہمیشہ آگہی سے ہوتا ہے۔ اپنی عادات کو تبدیل کرنے سے پہلے آپ کو ان کے بارے میں باخبر ہونا چاہیے۔

☆ افعال کو لفظی شکل دے کر "اشارہ کرنے اور نام پکارنے" سے آپ کی باخبری غیر شعوری عادت کی سطح سے اٹھ کر زیادہ شعوری سطح پر آ جاتی ہے۔

☆ عادات کا سکور کارڈ ایک سادہ سی مشق ہے جسے آپ اپنے رویئے کے متعلق زیادہ باخبری حاصل کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

(5)

نئی عادت شروع کرنے کا بہترین طریقہ

2001ء میں برطانیہ میں محققین نے دو ہفتوں پر محیط دورانئے میں ورزش کی بہتر عادات ڈالنے کے مقصد کے تحت 248 افراد کے ساتھ کام کرنا شروع کیا۔

پہلا گروپ "کنٹرول گروپ" تھا۔ انہیں محض اتنا کہا گیا کہ وہ دیکھیں کہ وہ کتنی بار ورزش کرتے ہیں۔

دوسرا گروپ "موٹیویشن گروپ" یا "ترغیبی گروپ" تھا۔ ان سے کہا گیا کہ وہ نہ صرف اپنی ورزش کا حساب کتاب رکھیں بلکہ ورزش کے فوائد پر کچھ مواد کا مطالعہ بھی کریں۔ محققین نے اس گروپ کو یہ بھی بتایا کہ ورزش کی بدولت دل کے امراض کا خدشہ کم ہو جاتا ہے اور دل کی صحت میں بہتری آتی ہے۔

آخر میں تیسرا گروپ تھا۔ اس گروپ کے ارکان کو بھی ورزش کے فوائد کے بارے میں وہی کچھ بتایا گیا جو دوسرے گروپ کو بتایا گیا تھا۔ اس سے یہ بات یقینی ہو گئی کہ دونوں گروہوں کی ایک جیسی ترغیب و تحریک ملی ہے۔ تاہم ان سے یہ بھی کہا گیا کہ وہ ایک منصوبہ وضع کریں کہ اگلے ہفتے کے دوران وہ کب اور کہاں ورزش کریں گے۔ بالخصوص، تیسرے گروپ کے ہر رکن نے یہ جملہ مکمل کیا: "اگلے ہفتے کے دوران، میں اس (دن) اس (وقت) اس (جگہ) کم از کم بیس منٹ کی سخت ورزش کروں گا۔"

پہلے اور دوسرے گروپ میں 35 سے 38 افراد نے ہر ہفتے کم از کم ایک دفعہ ورزش کی (دلچسپ بات یہ ہے کہ دوسرے گروپ کو ترغیب دلانے کے لئے جو معلومات فراہم کی گئی تھیں، ان سے ان کے رویئے پر کوئی بامعنی اثر نہ پڑا)۔ لیکن تیسرے گروپ کے 91 فیصد ارکان نے ہر ہفتے کم از کم ایک دفعہ ورزش کی۔ یہ تعداد نارمل تعداد کے دوگنا سے بھی زیادہ ہے۔

جو جملہ انہوں مکمل کیا تھا، اسے محققین "اطلاق کی نیت" (implementation intention) یا "کرنے کی نیت" کا نام دیتے ہیں۔ کام کب اور کہاں کرنا ہے، یہ اس کے متعلق ایک پیشگی منصوبہ ہے۔ بہ الفاظِ دیگر یہ کہ آپ کسی خاص عادت کی تکمیل کیسے کرنے کا ارادہ

رکھتے ہیں۔

کسی عادت کو انگیخت کرنے والے اشارے بہت سی شکلوں میں نمودار ہو سکتے ہیں: جیب میں جھنجھناتے ہوئے فون کا احساس، چاکلیٹ سے بھرے بسکٹوں کی خوشبو، ایمبولینس کے سائرن کی آواز، لیکن دوسب سے زیادہ نظر آنے والے اشارے ''وقت'' اور ''مقام'' ہیں۔ ''اطلاق کی نیت'' ان دونوں اشاروں کو استعمال کرتی ہے۔

عمومی سطح پر بات کی جائے تو ''اطلاق کی نیت'' کی صورت گری کچھ اس طرح سے ہوگی:

''جب ''یہ'' صورتِ حال رونما ہوگی، تو میں ''وہ'' ردِعمل ظاہر کروں گا۔''

سینکڑوں مطالعوں سے یہی بات سامنے آئی ہے کہ اطلاق کی نیت اپنے اہداف پر کاربند رہنے میں مدد دیتی ہے، خواہ وہ فلو کا حفاظتی انجکشن لگوانے کا بالکل درست وقت اور تاریخ ہو یا اپنی بڑی آنت کا معائنہ کروانے کے لئے لیا گیا وقت۔ اس سے اپنی عادات پر کاربند رہنے کا امکان بڑھ جاتا ہے جیسا کہ ری سائیکلنگ، مطالعہ، جلد سونا اور تمباکو نوشی ترک کرنا۔

محققین نے یہ بھی پتہ چلایا ہے کہ ووٹ ڈالنے والوں کی تعداد میں اضافہ ہو جاتا ہے اگر لوگوں کو ایسے سوالات کا جواب دے کر اطلاق کی نیت تشکیل دینے پر مجبور کیا جائے: ''آپ پولنگ سٹیشن کس راستے سے پہنچیں گے؟ آپ کس وقت جانے کا ارادہ رکھتے ہیں؟ کون سی بس آپ کو وہاں تک پہنچائے گی؟'' دیگر کامیاب حکومتی منصوبوں کے ذریعے لوگوں کو بروقت ٹیکس جمع کرانے کا واضح پلان بنانے کی ترغیب دی گئی ہے یا انہیں ٹریفک کے تاخیری بل جمع کروانے کے مقام اور وقت کے حوالے سے ہدایات فراہم کی گئی ہیں۔

نکتہ بالکل واضح ہے: جو لوگ کسی نئی عادت کی تکمیل کے وقت اور مقام کے بارے میں واضح پلان بناتے ہیں، ان کے اس کام کو مکمل کرنے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔ حد سے زیادہ لوگ ان بنیادی جزئیات کو سمجھے بغیر اپنی عادات تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم خود کو بتاتے ہیں: ''میں زیادہ صحت بخش کھانے کھاؤں گا۔'' یا ''میں زیادہ لکھا کروں گا۔'' لیکن ہم کبھی یہ نہیں کہتے کہ ان عادات کی تکمیل کب اور کہاں ہوگی۔ ہم بات حالات پر چھوڑ دیتے ہیں اور امید کرتے ہیں کہ ہم ''ایسا کرنا یاد رکھیں گے'' یا مناسب وقت پر ہمیں اس کی تحریک مل جائے گی۔ اطلاق کی نیت کر لی جائے تو ایسے مبہم سے خیالات ختم ہو جاتے ہیں: ''میں ورزش زیادہ کرنا چاہتا ہوں'' یا ''میں زیادہ کام نمٹانا چاہتا ہوں'' یا ''مجھے ووٹ ڈالنا چاہئے'' اور ٹھوس لائحہ ہائے عمل ان کی جگہ

لے لیتے ہیں۔

زیادہ تر لوگوں کا خیال ہوتا ہے کہ انہیں مناسب تحریک میسر نہیں، حالانکہ درحقیقت انہیں سوچ کی شفافیت درکار ہوتی ہے۔ یہ ہمیشہ واضح نہیں ہوتا کہ ایکشن کب اور کہاں لیا جائے۔ بعض لوگ بہتری کے مناسب موقعے کا انتظار کرتے کرتے ساری عمر گزار دیتے ہیں۔

ایک دفعہ اطلاق کی نیت بن جائے تو آپ کو کسی ترغیب و تحریک کا انتظار نہیں کرنا پڑتا۔ میں آج ایک باب لکھوں یا نہیں؟ میں آج صبح یا دوپہر کے وقت مراقبہ کروں یا نہیں؟ جب عمل کا وقت آتا ہے تو فیصلہ کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی۔ بس اپنے پہلے سے بنائے ہوئے منصوبے پر عمل پیرا ہونا ہوتا ہے۔

اس حکمت عملی کو اپنی عادات پر لاگو کرنے کا سادہ طریقہ یہ ہے کہ اس جملے کو مکمل کیجئے:

میں اس (وقت) یہ (کام) اس (جگہ) کروں گا/کروں گی۔

مراقبہ: میں صبح سات بجے اپنے کچن میں ایک منٹ کے لئے مراقبہ کروں گا/کروں گی۔

پڑھائی: میں اپنے بیڈروم میں شام چھ بجے ہسپانوی زبان پڑھوں گا/گی۔

ورزش: میں مقامی ورزش گاہ میں شام پانچ بجے ایک گھنٹہ ورزش کروں گا/گی۔

شادی: میں صبح آٹھ بجے اپنے زوج کو کچن میں چائے کا کپ بنا کر دوں گا/گی۔

اگر آپ کو سمجھ نہیں آ رہا کہ اپنی عادت کا آغاز کب سے کیا جائے تو ہفتے، مہینے یا سال کے پہلے دن پر کوشش کیجئے۔ ان دنوں میں کام کرنے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں کیونکہ امیدیں معمول سے زیادہ بلند ہوتی ہیں۔ اگر ہمارے پاس امید ہو تو کام کرنے کی وجہ بھی ہوتی ہے۔ نیا آغاز تحریک انگیز معلوم ہوتا ہے۔

''اطلاق کی نیت'' کا ایک فائدہ اور بھی ہے۔ آپ کیا کرنا چاہتے ہیں اور کیسے کریں گے، اس حوالے سے سوچ واضح کر لینے سے پھر آپ ان چیزوں کو انکار کرنے کے قابل ہو جاتے ہیں جو پیش رفت کے آڑے آتی ہیں، آپ کی توجہ بھٹکاتی ہیں یا آپ کو پٹڑی سے اتار دیتی ہیں۔ ہم چھوٹی چھوٹی گزارشوں پر ہاں کہہ دیتے ہیں کیونکہ اکثر ہمیں واضح طور پر معلوم نہیں ہوتا کہ ہمیں اس کے علاوہ اور کیا کرنا چاہئے۔ جب آپ کے خواب دھندلے ہوتے ہیں تو بہت آسان ہو جاتا ہے کہ آپ ہر وقت چھوٹی چھوٹی استثنیات کے جواز تراشتے رہیں اور وہ واضح کام کبھی نہ کریں جو کامیابی حاصل کرنے کے لئے ضروری ہیں۔

اپنی عادات کو دنیا میں جگہ پانے کے لئے ایک وقت اور مقام دیجئے۔ ہدف یہ ہے کہ وقت اور مقام کو اتنا واضح بنایا جائے کہ خاطر خواہ حد تک دہرائی کر لینے کے بعد آپ کو خود بخود صحیح وقت پر صحیح کام کرنے کی اکساہٹ محسوس ہو، خواہ اس کی وجہ سمجھ آئے نہ آئے۔ جیسا کہ مصنف جیسن زویگ (Jason Zweig) نے کہا تھا: ''سامنے کی بات ہے کہ شعوری سوچ کے بغیر آپ خود بخود ورزش کرنا شروع نہیں کر دیں گے۔ لیکن گھنٹی کی آواز سن کر رال ٹپکانے والے کتے کی طرح، شاید دن کے اس وقت پر آپ کو بے چینی محسوس ہونا شروع ہو جائے، جس وقت پر کہ آپ عموماً ورزش کیا کرتے ہیں۔''

اپنے کام اور اپنی زندگی میں اطلاق کی نیت کو استعمال کرنے کے کئی طریقے ہیں۔ میرا پسندیدہ طریقہ وہ ہے جو میں نے سٹینفورڈ یونیورسٹی کے پروفیسر بی جے فاگ (BJ Fogg) سے سیکھا اور اس حکمت عملی کو میں ''عادات کی گروہ بندی'' کا نام دیتا ہوں۔

عادات کی گروہ بندی: اپنی عادات پر نظر ثانی کا سادہ طریقہ

فرانسیسی فلسفی ڈینس ڈیڈرو (Denis Diderot) کی تقریباً تمام زندگی غربت میں گزری لیکن 1765ء میں ایک دن سب کچھ بدل گیا۔

ڈیڈرو کی بیٹی کی شادی ہونے والی تھی اور اس کے پاس اتنے پیسے نہ تھے کہ شادی کے اخراجات کا متحمل ہو سکتا۔ پیسہ تو نہیں تھا لیکن اپنے وقت کے سب سے جامع انسائیکلوپیڈیاز میں شمار کئے جانے والے، ''انسائیکلوپیڈی'' (Encyclopédie) کے شریک بانی اور لکھاری کی حیثیت سے ڈیڈرو خاصا معروف تھا۔ جب روس کی ملکہ کیتھرین عظمیٰ (Catherine the Great) نے ڈیڈرو کی مالی مشکلات کے بارے میں سنا تو اسے بہت افسوس ہوا۔ وہ کتب بینی سے شغف رکھتی تھی اور اس کے انسائیکلوپیڈیا سے خوب لطف اندوز ہوتی تھی۔ اس نے ڈیڈرو کی ذاتی لائبریری کو ایک ہزار پاؤنڈ میں خرید لینے کی پیشکش کی جو آج کے حساب سے ڈیڑھ لاکھ ڈالر سے زیادہ کی رقم بنتی ہے*۔ ایک ہی جھٹکے میں ڈیڈرو امیر ہو گیا۔ اپنی نئی دولت کی بدولت اس نے نہ صرف شادی کے اخراجات ادا کئے بلکہ اپنے لئے شوخ سرخ رنگ کی ایک قبا بھی خرید لی۔ (۱)

---

(۱) لائبریری خرید لینے کے علاوہ کیتھرین عظمیٰ نے ڈیڈرو سے کہا کہ جب تک مجھے ان کتابوں کی ضرورت نہ پڑے تم انہیں سنبھالے رکھو اور اپنے لائبریرین کا کردار ادا کرنے کے عوض اسے سالانہ تنخواہ کی پیشکش کر دی۔

ڈیڈرو کی سرخ قبا بے حد خوبصورت تھی۔ بلکہ اتنی خوبصورت کہ اسے فوراً احساس ہو گیا کہ اسے کے دیگر اسباب کے درمیان یہ کتنی بے جوڑ لگے گی۔ اس نے لکھا کہ اس کی شاندار قبا اور دیگر سازوسامان کے درمیان ''نہ کوئی ربط تھا، نہ کوئی یگانگت، نہ کوئی حسن۔''

جلد ہی ڈیڈرو کو اپنے اسباب کی حالت بہتر بنانے کی خواہش ہونے لگی۔ اپنے پرانے قالین کی جگہ اس نے دمشق سے لایا ہوا ایک قالین بچھا دیا۔ اپنے گھر کو قیمتی مجسموں سے آراستہ کیا۔ انگیٹھی کے اوپر آویزاں کرنے کے لئے ایک آئینہ خریدا، اور باورچی خانے کے لئے ایک اچھی سی میز بھی حاصل کی۔ اپنی تنکوں سے بنی پرانی کرسی کو نکال کے اس نے ایک چرم پوش کرسی خرید لی۔ ڈومینو کے گرتے ہوئے بلاکس کی طرح، ایک چیز کی خریداری سے دوسری چیز کی خریداری کی راہ نکلتی گئی۔

ڈیڈرو کا طرزِ عمل کچھ اسی سے خاص نہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ ایک خریداری سے دوسری خریداری کی راہ نکلنے کے رجحان کا ایک نام بھی ہے: ''ڈیڈرو کا اثر'' (Diderot Effect)۔ ''ڈیڈرو کے اثر'' کا خلاصہ یہ ہے کہ کوئی نئی چیز خریدی جائے تو اکثر اصراف کا ایک چکر شروع ہو جاتا ہے، جس کے تحت مزید خریداریاں کی جاتی ہیں۔

یہ پیٹرن آپ کو ہر جگہ دیکھنے کو مل سکتا ہے۔ آپ نیا ڈریس خریدیں تو اس کے ساتھ میچ کرتے نئے جوتے اور کانوں کی بالیاں خریدنے کی راہ کھل جاتی ہے۔ نیا صوفہ خریدیں تو اچانک پورے کمرے کی وضع قطع پر سوال اٹھنے لگتے ہیں۔ آپ اپنے بچے کے لئے نیا کھلونا خریدتے ہیں اور کچھ ہی عرصے بعد اس کے ساتھ استعمال ہونے ''فروعات'' بھی خریدتے نظر آتے ہیں۔ یہ خریداریوں کا ایک ''زنجیری عمل'' یعنی chain reaction ہوتا ہے۔

کئی انسانی رویئے اسی ترتیب سے چلتے ہیں۔ اکثر آپ اپنے اگلے قدم کا فیصلہ، موجودہ وقت میں اٹھائے گئے قدم کے حساب سے کرتے ہیں۔ باتھ روم جاتے ہیں تو ہاتھ دھونے اور خشک کرنے کی راہ کھلتی ہے جس کے بعد آپ کو یاد آتا ہے کہ گندے تولیوں کو دھلنے والے کپڑوں میں ڈالنا ہے، اس لئے اپنے کپڑے دھونے کے پاؤڈر کو اپنی خریداری کی فہرست میں شامل کر لیتے ہیں، اور علیٰ ہٰذا القیاس۔ کوئی رویہ خلا میں وقوع پذیر نہیں ہوتا۔ ہر فعل ایک ایما بن جاتا ہے جس سے اگلے رویئے کو انگیخت مل جاتی ہے۔

اس بات کی کیا اہمیت ہے؟

نئی عادات تشکیل دینے کے عمل میں، آپ رویئے کے اس تسلسل کو اپنے حق میں استعمال کر

سکتے ہیں۔ کوئی نئی عادت تشکیل دینے کے بہترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ کوئی موجود عادت ڈھونڈی جائے جسے آپ پہلے ہی ہر روز دہرا رہے ہیں اور اپنے نئے رویئے کو اس کے ساتھ جوڑ دیا جائے۔ اسے ''عادات کی گروہ بندی'' کہتے ہیں۔

''عادات کی گروہ بندی'' اطلاق کی نیت کی ایک خاص شکل ہے۔ اپنی نئی عادت کو کسی خاص وقت اور مقام سے جوڑنے کے بجائے، آپ اسے کسی موجودہ عادت کے ساتھ جوڑ دیتے ہیں۔ یہ طریق کار، جسے بی جے فاگ نے اپنے Tiny Habits نامی پروگرام کے ایک حصے کے طور پر اختراع کیا تھا، تقریباً ہر عادت کے ایک واضح ایما کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔(۱)

عادات کی گروہ بندی کا فارمولا یہ ہے:

''اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (نئی عادت) دہراؤں گا۔''

مثال کے طور پر:

مراقبہ: ہر صبح اپنے کپ میں کافی ڈالنے کے بعد میں ایک منٹ تک مراقبہ کروں گا/گی۔

ورزش: اپنے کام سے واپس آ کر جوتے اتارنے کے بعد میں فوراً ورزش والے کپڑے پہن لوں گا/گی۔

اظہارِ تشکر: رات کا کھانا کھانے کے لئے بیٹھتے وقت، میں اس روز ہونے والی کسی ایک بات کا ذکر کروں گا/گی جس کے لئے میں شکر گزاری محسوس کر رہا ہوں/رہی ہوں۔

شادی: آج رات سونے سے پہلے میں اپنے زوج کو ایک بوسہ دوں گا/گی۔

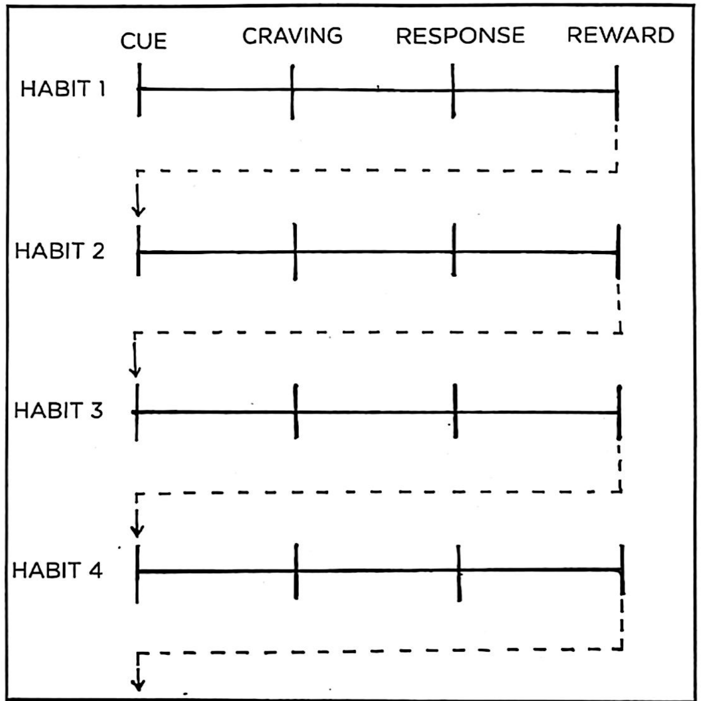
تحفظ: دوڑنے والے جوتے پہننے کے بعد، میں اپنے کسی دوست یا خاندان کے فرد کو ٹیکسٹ میسج کر کے بتاؤں گا/گی کہ میں کہاں دوڑ لگا رہا/رہی ہوں اور اس میں کتنا وقت لگے گا۔

طریقہ یہی ہے کہ آپ اپنے مطلوبہ رویئے کو کسی ایسی چیز کے ساتھ جوڑ دیں آپ پہلے سے روزانہ کرتے چلے آ رہے ہیں۔ اس بنیادی طریق کار پر ہاتھ رواں کر لینے کے بعد، آپ چھوٹی چھوٹی عادتوں کو ایک دوسرے کے ساتھ جوڑ کر بڑے گروہ بنانے کے عمل کا آغاز کر سکتے ہیں۔ اس طرح آپ اس قدرتی مومینٹم سے فائدہ اٹھا سکیں جو ایک رویئے سے دوسرے رویئے کی راہ کھلنے کی بدولت پیدا ہوتا ہے...... یہ ڈیڈرو کے اثر کا ایک مثبت روپ ہے۔

---

(۱) فاگ اس حکمت عملی کو Tiny Habits Recipe یعنی ''چھوٹی عادتوں کا نسخہ'' کا نام دیتا ہے لیکن میں اس پوری کتاب میں اسے ''عادات کی گروہ بندی کا فارمولا'' ہی کہوں گا۔

عادات کی گروہ بندی



عادات کی گروہ بندی سے یہ امکان بڑھ جاتا ہے کہ اپنے نئے رویئے کو کسی پرانے رویئے کے ساتھ جوڑ کر آپ نئی عادت پر کاربند رہیں گے۔ یہ عمل بار بار دہرا (کے بہت سی عادات کو ایک دوسرے کے ساتھ جوڑا جاسکتا ہے جن میں سے عادت، اگلی عادت کیلئے ایما کا کام کرے گی۔

آپ کے صبح کے معمول میں شامل عادات کی گروہ بندی کچھ اس طرح سے ہوسکتی ہے:

صبح کافی کا کپ ڈالنے کے بعد میں ساٹھ سیکنڈ کے لئے مراقبہ کروں گا/گی۔

ساٹھ سیکنڈ تک مراقبہ کرنے کے بعد میں دن بھر کے کاموں کی فہرست بناؤں گا/گی۔

دن بھر کے کاموں کی فہرست بنانے کے فوراً بعد میں اپنا پہلا کام شروع کر دوں گا/گی۔

یا پھر شام کے لئے عادات کی اس گروہ بندی کو دیکھئے:

رات کا کھانا کھانے کے بعد میں اپنی پلیٹ فوراً ڈش واشر میں ڈال دوں گا/گی۔

پلیٹیں ہٹا لینے کے بعد میں فوراً کاؤنٹر صاف کر دوں گا/گی۔

کاؤنٹر صاف کر لینے کے بعد میں اگلی صبح کے اپنا کافی کا کپ نکال کے رکھ دوں گا/گی۔

نئے رویوں کو آپ اپنی موجودہ روٹین کے درمیان بھی فٹ کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کا صبح کا معمول پہلے ہی کچھ اس طرح کا ہو سکتا ہے: بیدار ہونا--> بستر لپیٹنا--> اپنے تکیے پر ایک کتاب رکھنا--> غسل کرنا۔ اب جب آپ رات اپنے بستر پر لیٹنے والے ہوں گے تو مطالعہ کرنے کے لئے ایک کتاب پہلے سے آپ کی منتظر ہو گی۔

بہ حیثیت مجموعی، عادات کی گروہ بندی سے آپ کو اپنے مستقبل کے رویئے کی رہنمائی کے لئے سادہ سے اصولوں کا ایک مجموعہ تیار کرنے میں مدد ملتی ہے۔ یہ ایسے ہی ہے جیسے آپ کے پاس اگلے ہر قدم کے لئے ایک پلان پہلے سے موجود ہو۔ اس طرزِ عمل میں رواں ہو جانے کے بعد، آپ عادات کی عمومی گروہ بندیاں کر سکتے ہیں تا کہ صورتِ حال کی مناسبت سے انہیں استعمال کیا جا سکے:

ورزش: جب بھی مجھے سیڑھیاں نظر آئیں گی، میں لفٹ استعمال کرنے کے بجائے انہیں استعمال کروں گا/گی۔

معاشرتی ادب آداب: جب میں کسی پارٹی میں پہنچوں گا/گی، تو اپنا تعارف کسی ایسے فرد سے کراؤں گا/گی جسے میں ابھی نہیں جانتا/جانتی۔

مالی امور: جب بھی میں سو ڈالر سے زیادہ مالیت کی کوئی چیز خریدنا چاہوں گا/گی، تو پہلے خریداری کو پہلے چوبیس گھنٹے تک ملتوی رکھوں گا/گی۔

صحت بخش کھانا: اپنے لئے کھانا ڈالتے وقت میں ہمیشہ سبزیاں پہلے اپنی پلیٹ میں ڈالوں گا/گی۔

تھوڑے سے گزارا کرنا: جب میں کوئی نئی چیز خریدوں گا/گی، تو کسی پرانی چیز کو خیرات کر دوں گا/گی۔ (''ایک آئے، ایک جائے۔'')

موڈ: جب فون بجے گا تو جواب دینے سے پہلے میں ایک گہری سانس لوں گا/گی، اور چہرے پر مسکراہٹ سجا لوں گا/گی۔

بھول جانے کی عادت: کسی عوامی مقام سے رخصت ہونے سے پہلے میں میز اور کرسیوں کو چیک کروں گا/گی تا کہ کوئی چیز بھول نہ جاؤں۔

آپ اس حکمتِ عملی کو خواہ کسی بھی انداز میں استعمال کریں، عادات کی کامیاب گروہ بندی کرنے کا طریقہ یہی ہے کہ سلسلہ شروع کرنے کے لئے درست ایما کا انتخاب کیا جائے۔ اطلاق

کی نیت کے برعکس، جس میں کسی بھی رویئے کے لئے ایک خاص وقت اور مقام کا تعین کرنا پڑتا ہے، عادات کی گروہ بندی میں وقت اور مقام کا تعین پہلے سے ہی ہو چکا ہوتا ہے۔ سارا فرق اسی سے پڑتا ہے کہ کسی عادت کو اپنے روزمرہ کے معمول میں آپ کب اور کس جگہ شامل کرتے ہیں۔ اگر آپ اپنے صبح کے معمول میں مراقبے کو شامل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں لیکن آپ کی ہر صبح شور شرابے اور انتشار سے بھرپور ہوتی ہے، اور بچے آپ کو بار بار تنگ کرتے رہتے ہیں تو پھر مراقبے کے لئے یہ وقت اور جگہ موزوں نہیں۔ یہ دیکھئے کہ مناسب ترین وقت اور جگہ کون سی ہو گی۔ اپنی کسی عادت کو کسی ایسے وقت کے ساتھ مخصوص نہ کیجئے جب آپ قوی امکان ہو کہ آپ کسی اور کام میں مصروف ہوں گے۔

آپ کے ایما کی تکرار آپ کی مطلوبہ عادت سے ہم آہنگ ہونی چاہئے۔ اگر آپ کوئی کام ہر روز کرنا چاہتے ہیں مگر اس کا ایما کسی ایسے کام کو بنا دیتے ہیں جو صرف پیر کے روز کیا جاتا ہے تو نتیجہ کیا نکلے گا، آپ بھی جانتے ہیں۔

عادات کی گروہ بندی کے لئے موزوں ایما ڈھونڈنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ اپنی موجودہ عادات کی ایک فہرست بنائی جائے۔ گزشتہ باب میں دیئے گئے ''عادات کے سکور کارڈ'' کو آپ نقطۂ آغاز کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔ دوسرا طریقہ یہ ہے کہ دو کالموں پر مشتمل ایک فہرست تیار کر لی جائے۔ پہلے کالم میں وہ عادات درج کیجئے جنہیں آپ بلاتعطل ہر روز دہراتے ہیں۔ (۱)

مثال کے طور پر:

☆ بستر سے اٹھنا۔
☆ دانت صاف کرنا۔
☆ کافی کا کپ بنانا۔
☆ بچوں کو سکول لے جانا۔
☆ دوپہر کا کھانا کھانا۔
☆ کام سے آ کر کپڑے بدلنا۔
☆ بتیاں بجھانا۔

☆ غسل کرنا۔
☆ کپڑے پہننا۔
☆ ناشتہ کرنا۔
☆ کام کا آغاز کرنا۔
☆ کام ختم کرنا۔
☆ رات کے کھانے کے لئے بیٹھنا۔
☆ بستر پر لیٹ جانا۔

---

(۱) اگر آپ کو مزید مثالوں اور رہنمائی کی تلاش ہے تو آپ عادات کی گروہ بندی کے لئے نمونے کا خاکہ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں: atomichabits.com/habitstacking

آپ کی فہرست اس سے کہیں زیادہ طویل ہو سکتی ہے لیکن بنیادی بات آپ کی سمجھ میں آ گئی ہوگی۔ دوسرے کالم میں وہ تمام چیزیں لکھیں جو بلا تعطل ہر روز آپ کے ساتھ ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر:

- ☆ سورج نکلتا ہے۔
- ☆ آپ کو ٹیکسٹ میسج ملتا ہے۔
- ☆ جو گانا آپ سن رہے ہیں، وہ ختم ہو جاتا ہے۔
- ☆ سورج غروب ہوتا ہے۔

ان دو فہرستوں کی مدد سے آپ اپنے دن میں نئی عادت کی جگہ بنانے کے لئے موزوں ترین وقت اور مقام کی تلاش کا آغاز کر سکتے ہیں۔

عادات کی گروہ بندی اس وقت بہترین انداز میں کام کرتی ہے جب ایما نہایت مخصوص اور فوری طور پر قابلِ عمل ہو۔ بہت سے لوگ ایسے ایما منتخب کر لیتے ہیں جو بہت مبہم ہوتے ہیں۔ میں خود اس غلطی کا مرتکب ہو چکا ہوں۔ جب میں ڈنٹر پیلنے کی عادت ڈالنا چاہتا تھا تو میری عادات کی گروہ بندی کچھ اس طرح سے تھی: ''جب میں دوپہر کے کھانے کا وقفہ کروں گا تو دس ڈنٹر پیلوں گا۔'' پہلی نظر میں، بات معقول لگتی تھی۔ لیکن جلد ہی مجھے احساس ہوگا کہ یہ ایما مبہم ہے۔ کیا میں دوپہر کا کھانا کھانے سے پہلے ڈنٹر پیلوں گا؟ بعد میں پیلوں گا؟ پیلوں گا کہاں؟ چند دن کی عدم موافقت کے بعد، میں نے عادات کی گروہ بندی کو تبدیل کر کے اس طرح کر دیا: ''جب میں دوپہر کے کھانے کے لئے اپنا لیپ ٹاپ بند کروں گا تو اپنی میز کے پہلو میں دس ڈنٹر پیلوں گا۔'' ابہام ختم ہو گیا۔

''زیادہ پڑھو'' یا ''بہتر کھاؤ'' جیسی عادات اچھی ہیں لیکن ان اہداف سے یہ ہدایت نہیں ملتی کہ کام کیسے اور کب کیا جائے۔ بات مخصوص اور واضح ہونی چاہئے: دروازہ بند کرنے کے بعد، دانت صاف کرنے کے بعد، میز پر بیٹھنے کے بعد۔ بات کا مخصوص ہونا بہت اہم ہے۔ آپ کی نئی عادت کسی مخصوص ایماء کے ساتھ جتنی مضبوطی سے جڑی ہوگی، اتنا ہی زیادہ امکان اس بات کا ہوگا کہ جب عادت کا وقت آئے گا تو آپ کو احساس ہو جائے گا۔

رویے میں تبدیلی کا پہلا قانون یہی ہے کہ اسے دیکھنا آسان بنایا جائے۔ اطلاق کی نیت اور عادات کی گروہ بندی جیسی حکمت عملیاں اپنی عادات کے لئے واضح ایماء تیار کرنے اور کام کب

اور کہاں کرنا ہے، اس حوالے سے ایک واضح پلان بنانے کے سب سے عملی طریقوں میں شامل ہیں۔

خلاصہ

- ☆ رویے میں تبدیلی کا پہلا قانون یہ ہے کہ اسے دیکھنا آسان بنایا جائے۔
- ☆ وقت اور مقام دو سب سے عام ایماء ہیں۔
- ☆ اطلاق کی نیت تشکیل دینا ایک حکمت عملی ہے جسے آپ کسی نئی عادت کو ایک مخصوص وقت اور مقام کے ساتھ جوڑنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔
- ☆ اطلاق کی نیت کا فارمولا یہ ہے: میں اس (وقت) یہ (کام) اس (جگہ) کروں گا/گی۔
- ☆ عادات کی گروہ بندی ایک حکمت عملی ہے جس کے ذریعے آپ ایک نئی عادت کو ایک پرانی عادت کے ساتھ جوڑ سکتے ہیں۔
- ☆ عادات کی گروہ بندی کا فارمولا یہ ہے: ''اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (نئی عادت) دہراؤں گا/گی۔''

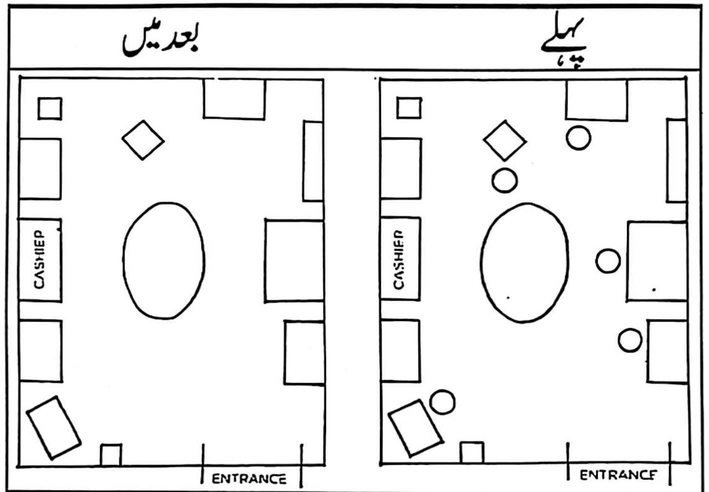
(6)

اگرچہ تحریک وترغیب کو زیادہ اہمیت دی جاتی ہے، مگر ماحول کی اہمیت زیادہ ہوتی ہے

بوسٹن کے میساچوسٹس جنرل ہاسپٹل کی ایک ڈاکٹر این تھورنڈائیک (Anne Thorndike) کو ایک عجیب سا خیال سوجھا۔ اسے لگتا تھا کہ وہ ہسپتال کے عملے اور یہاں آنے والے ملاقاتیوں یعنی ہزاروں افراد کی کھانے پینے کی عادات کو بہتر بنا سکتی ہے، ان کی قوتِ ارادی یا تحریک وترغیب میں معمولی سی بھی تبدیلی لائے بغیر۔ بلکہ وہ تو ان میں سے کسی سے بات تک کرنے کا ارادہ نہیں رکھتی تھی۔

تھورنڈائیک اور اس کے رفقائے کار نے ہسپتال کے کیفے ٹیریا کے ''انتخابی طرزِ تعمیر'' (choice architecture) میں تبدیلیاں لانے کے لئے چھ ماہ پر محیط ایک مطالعے کو ترتیب دیا۔ آغاز انہوں نے کمرے میں مشروبات کی ترتیب کو تبدیل کرنے سے کیا۔ پہلے کیفے ٹیریا کے کیش رجسٹرز کے پاس پڑے ریفریجریٹرز میں صرف سوڈا مشروبات بھرے ہوتے تھے۔ محققین نے ہر ریفریجریٹر میں اضافی انتخاب کے طور پر پانی کی بوتلیں بھی رکھنا شروع کر دیں۔ اس کے ساتھ ساتھ انہوں نے پورے کمرے میں فوڈ کاؤنٹرز کے پاس پانی کی بوتلوں کی ٹوکریاں بھی رکھوادیں۔ سوڈا مشروبات اب بھی مرکزی ریفریجریٹرز میں تھے لیکن پینے کے تمام مقامات پر پانی دستیاب تھا۔

اگلے تین ماہ کے دوران ہسپتال میں سوڈا مشروبات کی فروخت میں 11.4 فیصد کی کمی آ گئی۔ اس دوران پانی کی بوتلوں کی فروخت میں 25.8 فیصد اضافہ ہو گیا۔ کیفے ٹیریا میں موجود خوراک کے حوالے سے بھی انہوں نے ایسی ہی تبدیلیاں کیں اور ایسے ہی نتائج دیکھے۔ وہاں پر کھانا کھانے کے لئے آنے والے افراد سے کسی نے ایک لفظ تک نہیں کہا تھا۔



یہ کیفے ٹیریا میں تبدیلیاں کرنے سے پہلے اور بعد کی صورتِ حال کا ایک خاکہ ہے۔ جن جگہوں پر ہلکے سے سائے والے باکس نظر آ رہے ہیں، دونوں صورتوں میں یہاں پانی کی بوتلیں دستیاب تھیں۔ ماحول میں پانی کی مقدار بڑھا دینے کی وجہ سے رویوں میں فطری طور پر تبدیلی آ گئی، بغیر کسی اضافی تحریک کے۔

لوگ اکثر چیزوں کو ان کی نوعیت کی بناء پر نہیں بلکہ ان کی دستیابی کے مقام کی بناء پر منتخب کرتے ہیں۔ اگر میں کچن میں داخل ہوں اور مجھے کاؤنٹر پر بسکٹوں سے بھری پلیٹ پڑی نظر آئے تو میں پانچ چھ بسکٹ اٹھا کے کھانا شروع کر دوں گا، خواہ پہلے میرے ذہن میں ان کا خیال تک نہ گزرا ہو اور خواہ مجھے بھوک محسوس ہو رہی ہو یا نہیں۔ اگر دفتر میں مشترکہ ٹیبل پر ہمیشہ ڈونٹ اور بیگل (bagel) پڑے رہتے ہوں تو کبھی کبھار ان پر ہاتھ صاف کر لینا بہت آسان ہو جاتا ہے۔ جس کمرے میں آپ ہیں اور جو ایماء آپ کو سامنے نظر آ رہے ہیں، ان کے حساب سے آپ کی عادتیں تبدیل ہو جاتی ہیں۔

ماحول وہ ''دستِ غیب'' ہے جو انسانی رویئے کو تشکیل دیتا ہے۔ اپنی اپنی منفرد شخصیت رکھنے کے باوجود، چند مخصوص رویئے، ماحول کے چند مخصوص حالات کے تحت بار بار نمودار ہوتے رہتے ہیں۔ لوگ چرچ میں ہوں تو سرگوشیوں میں بات کرنے کی طرف مائل ہوتے ہیں۔ کسی تاریک گلی سے گزرتے ہوئے لوگ احتیاط اور ہوشیاری کی طرف مائل ہوتے ہیں۔ اس حساب سے دیکھا جائے تو تبدیلی کی سب سے عام پائی جانے والی شکل کا تعلق ہمارے اندرون سے نہیں بلکہ بیرون

سے ہوتا ہے۔ ہمارے گردو پیش کی دنیا ہمیں تبدیل کر دیتی ہے۔ ہر عادت کا تعلق سیاق وسباق سے ہوتا ہے۔

1936ء میں ماہر نفسیات کرٹ لیوئن (Kurt Lewin) نے ایک سادہ سی مساوات تحریر کی جس میں جاندار معانی پوشیدہ ہیں: رویہ (Behavior) اپنے ماحول (Environment) میں کسی فرد (Person) کا طریق عمل (function) ہے۔ ریاضی کی زبان میں: B = f (P,E)۔

کچھ عرصے کے بعد لیوئن کی مساوات (Lewin's Equation) کو کاروباری دنیا میں آزمایا گیا۔ 1952ء میں ماہر معاشیات ہاکنز سٹرن (Hawkins Stern) نے ایک مظہر کو بیان کیا جسے اس نے ''اشارے کی تحریک پر ہونے والی خریداری'' (Suggestion Impulse Buying) کا نام دیا۔ اس کے مطابق یہ مظہر اس وقت ''رونما ہوتا ہے جب کوئی خریدار کسی پراڈکٹ کو پہلی بار دیکھتا ہے اور اپنے ذہن میں اس کی ضرورت کا ایک تصور قائم کر لیتا ہے۔'' دوسرے الفاظ میں، خریدار وقتاً فوقتاً چیزوں کو ضرورت کی بناء پر نہیں بلکہ اس لئے خرید لیتے ہیں کہ ان چیزوں کو ان کے سامنے پیش کس طرح کیا گیا ہے۔

مثال کے طور پر، وہ چیزیں زیادہ خریدی جاتی ہیں جو نظر کے بالکل سامنے پڑی ہوں، بہ نسبت ان چیزوں کے جو نچلے ریکوں میں فرش کے نزدیک ہوں۔ یہی وجہ ہے کہ مہنگے برانڈ آپ کو سٹور کے ریکوں میں ایسی جگہ پڑے نظر آئیں گے جہاں ان تک رسائی آسان ہو، کیونکہ انہی کی فروخت سے سب سے زیادہ منافع حاصل ہوتا ہے۔ اس کے مقابلے میں، کم قیمت متبادل پراڈکٹس کو ایسی جگہوں پر رکھا جاتا ہے جہاں ان تک رسائی قدرے مشکل ہو۔ یہی کیفیت ریکوں کی قطار کے سروں پر پڑی چیزوں کی ہوتی ہے۔ ایسی چیزوں کو ''اینڈ کیپس'' (End Caps) کہا جاتا ہے۔ ''اینڈ کیپس'' پرچون فروشوں کے لئے سب سے زیادہ آمدن کا باعث ہوتی ہیں کیونکہ یہ بالکل سامنے کی جگہوں پر پڑی ہوتی ہیں جہاں سے گاہکوں کا گزر سب سے زیادہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، کوکا کولا کی 45 فیصد فروخت قطار کے آخر میں پڑے ریکوں سے ہوتی ہے۔

کسی پراڈکٹ کی پیش کاری جتنی عیاں ہوگی، آپ کے اس کی طرف مائل ہونے کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔ لوگ بڈلائٹ (Bud Light) اس لئے پیتے ہیں کیونکہ یہ ہر بار میں دستیاب ہے اور سٹار بکس (Starbucks) اس لئے جاتے ہیں کیونکہ یہ ہر نکڑ پر موجود

ہے۔ یہ سوچنا ہمیں بہت اچھا لگتا ہے کہ ہر چیز ہمارے کنٹرول میں ہے۔ اگر ہم سوڈے کے بجائے پانی کا انتخاب کرتے ہیں تو ہمارا خیال ہوتا ہے کہ ہم نے ایسا اس لئے کیونکہ ہم ایسا ہی کرنا چاہتے تھے۔ تاہم حقیقت یہ ہے کہ ہمارے روزمرہ کے بہت سے کام بامقصد تحریک و ترغیب اور انتخاب کے ذریعے نہیں بلکہ سب سے زیادہ عیاں ''حق انتخاب'' کی وجہ سے انجام پاتے ہیں۔

دنیا کو محسوس کرنے اور سمجھنے کے لئے ہر جاندار چیز کے اپنے طریقے ہوتے ہیں۔ عقابوں کی دور کی نظر بہت تیز ہوتی ہے۔ سانپ اپنی نہایت حساس زبانوں کے ذریعے ''ہوا کو چکھ کر'' سونگھ سکتے ہیں۔ شارک مچھلیاں نزدیک موجود مچھلیوں کی وجہ سے پانی میں پیدا ہونے والی خفیف سی برقی لہروں اور ارتعاشات کو محسوس کر سکتی ہیں۔ ہر بیکٹریا میں چھوٹے چھوٹے حیاتی خلئے (chemoreceptors) ہوتے ہیں جن کی مدد سے وہ اپنے ماحول میں موجود زہریلے مادوں کو محسوس کر لیتے ہیں۔

انسانوں میں ادراک کی سمت کا تعین حیاتی عصبی نظام سے ہوتا ہے۔ ہم دنیا کو نظر، سماعت، شامہ، لمس اور ذائقے کے ذریعے سے محسوس کرتے ہیں۔ لیکن انگیخت کو محسوس کرنے کے لئے ہمارے پاس اور ذریعے بھی ہوتے ہیں۔ ان میں سے کچھ ذریعے شعوری ہیں لیکن بہت سے غیر شعوری بھی ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ طوفان سے پہلے درجہ حرارت میں آنے والی کمی ''نوٹس'' کر سکتے ہیں، یا جب پیٹ درد کی صورت میں تکلیف میں اضافہ ہو یا جب کنکر پتھر بھری زمین پر چلتے ہوئے آپ کا توازن بگڑ جائے۔ آپ کے جسم میں موجود حیاتی خلئے اندرونی انگیخت کی بہت سی اقسام کی تشخیص کر لیتے ہیں، جیسا کہ آپ کے خون میں نمک کی مقدار یا پیاس لگنے کی صورت میں پانی پینے کی ضرورت۔

تاہم، انسان کی تمام حیاتی اہلیتوں میں سب سے طاقتور ''نظر'' ہے۔ انسانی جسم میں لگ بھگ ایک کروڑ دس لاکھ حیاتی خلئے پائے جاتے ہیں۔ ان میں سے تقریباً ایک کروڑ ایسے ہیں جن کا تعلق صرف نظر سے ہے۔ بعض ماہرین کا اندازہ ہے کہ ہمارے دماغ کے آدھے وسائل دیکھنے کے لئے استعمال ہوتے ہیں۔ چونکہ کسی بھی دوسری حس سے زیادہ، ہم نظر پر انحصار کرتے ہیں، اس لئے کوئی حیرت کی بات نہیں کہ بصری ایماء ہمارے رویئے کے لئے سب سے بڑی انگیخت ثابت ہوتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ جو آپ کو نظر آتا ہے، اس میں چھوٹی سی تبدیلی، آپ کے رویئے میں بہت بڑی تبدیلی کا سبب بن سکتی ہے۔ لہٰذا آپ تصور کر سکتے ہیں کہ کسی ایسے ماحول میں رہنا اور کام کرنا کتنا

اہم ہے جس میں فائدہ مند ایماء کثرت سے نظر آتے ہیں اور بے فائدہ ایماء موجود نہ ہوں۔

شکر منائیے کہ اس حوالے سے اچھی خبر موجود ہے۔ آپ کو اپنے ماحول کا غلام ہونے کی کوئی ضرورت نہیں۔ آپ خود اپنے ماحول کے معمار بن سکتے ہیں۔

کامیابی دلانے والے ماحول کی تشکیل

1970ء کی دہائی میں آنے والے توانائی کے بحران اور تیل کی تجارت کی بندش کے دوران، ولندیزی محققین نے ملک میں توانائی کے استعمال پر توجہ مرکوز کرنا شروع کیا۔ ایمسٹرڈیم کے نزدیک ایک مضافاتی علاقے میں انہوں نے دیکھا کہ بعض گھروں میں ان کے پڑوسیوں کے مقابلے میں 30 فیصد کم توانائی استعمال ہو رہی ہے حالانکہ گھروں کا سائز ایک جیسا تھا اور انہیں بجلی بھی یکساں نرخوں پر مل رہی تھی۔

پتہ چلا کہ اس علاقے کے گھر تقریباً ایک جیسے تھے صرف ایک فرق تھا: بجلی کے میٹر کی جگہ۔ بعض گھروں میں بجلی کا میٹر تہ خانے میں تھا۔ دیگر گھروں میں بجلی کا میٹر پہلی منزل کی مرکزی راہداری میں تھا۔ آپ نے اندازہ لگا لیا ہوگا کہ جن گھروں میں بجلی کا میٹر مرکزی راہداری میں تھا، وہاں بجلی کم استعمال ہوتی تھی۔ جہاں توانائی کا استعمال عیاں تھا اور حساب کتاب رکھنا آسان تھا، وہاں لوگوں نے اپنے رویئے تبدیل کر لئے تھے۔

ہر عادت کا آغاز ایک ایماء سے ہوتا ہے، اور ایسے ایماء کے نظر میں آنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے جو نمایاں ہو رہا ہو۔ بدقسمتی سے جس ماحول میں ہم رہتے اور کام کرتے ہیں، وہاں اکثر بعض کاموں کا نہ کرنا آسان ہو جاتا ہے کیونکہ انہیں انگیخت دینے کے لئے کوئی واضح ایماء موجود نہیں ہوتا۔ اگر گٹار الماری کے کونے میں پڑا ہے تو اس کی پریکٹس نہ کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ اگر کتابوں کی الماری مہمانوں کے کمرے کے کونے میں پڑی ہو تو کتاب نہ پڑھنا آسان ہو جاتا ہے۔ اگر وٹامن کی گولیوں کی شیشی کسی الماری کے اندر بند ہو تو وٹامن نہ لینا آسان ہو جاتا ہے۔ کسی عادت کو انگیخت دینے والے ایماء موہوم یا پوشیدہ ہوں تو انہیں نظر انداز کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

اس کے مقابلے میں، اگر واضح بصری ایماء بنا لئے جائیں تو کسی مطلوبہ عادت کی طرف متوجہ ہونا آسان ہو جاتا ہے۔ 1990ء کی دہائی کے اوائل میں، ایمسٹرڈیم کے شیفول ایئر پورٹ

میں صفائی کرنے والے عملے نے ہر پیشاب گاہ کے وسطی مقام کے نزدیک ایک چھوٹا سا سٹیکر لگا دیا جو دیکھنے میں بیٹھی ہوئی مکھی جیسا لگتا تھا۔ پتہ یہ چلا کہ جب مردان پیشاب گاہوں پر کھڑے ہوتے تھے تو وہ دھار کا رخ ''مکھی'' کی طرف رکھتے تھے۔ سٹیکر کی وجہ سے رخ تبدیل ہو گیا اور پیشاب گاہوں سے ''چھلکاؤ'' کی مقدار میں قابل ذکر کمی واقع ہو گئی۔ مزید تجزیئے سے معلوم ہوا کہ ان سٹیکرز کی وجہ سے بیت الخلاؤں کی صفائی کے اخراجات میں سالانہ آٹھ فیصد کمی واقع ہو گئی۔

میں نے واضح ایماء کی قوت کو اپنی زندگی میں بروئے عمل دیکھا ہے۔ میں سیب خریدنے کے بعد انہیں ریفریجریٹر کے زیریں حصے میں بنے crisper یعنی پھلوں سبزیوں کو تازہ رکھنے والے خانے میں رکھ دیا کرتا تھا۔ اس کے بعد میں ان کے بارے میں بالکل بھول جاتا تھا۔ مجھے یاد آنے تک سیب خراب ہو چکے ہوتے تھے۔ چونکہ میری نظر ان پر نہیں پڑتی تھی، اس لئے میں انہیں کھاتا نہیں تھا۔

آخر میں نے اپنی ہی نصیحت پر عمل کرتے ہوئے اپنے ماحول کو نئی شکل دی۔ میں نے ایک بڑی سی ''نمائشی رکابی'' خریدی اور اسے کچن کے کاؤنٹر کے وسط میں رکھ دیا۔ اگلی بار جب سیب خریدے تو اس رکابی میں ڈالے، نگاہوں کے بالکل سامنے۔ کم وبیش جادو جیسا ہی اثر ہوا۔ میں نے ہر روز چند سیب کھانا شروع کر دیئے، صرف اس لئے کیونکہ اب یہ نگاہوں سے اوجھل ہونے کے بجائے نگاہوں کے سامنے تھے۔

اپنے ماحول کو نئی شکل دینے اور اپنی ترجیحی عادات کے لئے ایماء بنانے کے حوالے سے چند تجاویز حسب ذیل ہیں:

☆ اگر آپ ہر رات دوا کھانا یاد رکھنا چاہتے ہیں تو گولیوں کی شیشی کو باتھ روم کے کاؤنٹر پر ٹونٹی کے بالکل ساتھ رکھئے۔

☆ اگر گٹار کی پریکٹس بڑھانا چاہتے ہیں تو اپنے گٹار سٹینڈ کو مرکزی کمرے کے عین وسط میں رکھئے۔

☆ اگر آپ اظہارِ تشکر کے زیادہ رقعے بھیجنا چاہتے ہیں تو سٹیشنری اپنی میز پر رکھئے۔

☆ اگر آپ پہلے سے زیادہ پانی پینا چاہتے ہیں تو ہر صبح پانی کی چند بوتلیں بھر کر گھر میں سامنے کے مقامات پر رکھ دیجئے۔

اگر آپ کسی عادت کو اپنی زندگی کا نمایاں حصہ بنانا چاہتے ہیں تو ایماء کو اپنے ماحول کا نمایاں

حصہ بنائیے۔ سب سے مستقل رویوں کے لئے عموماً ایک سے زیادہ ایماء دستیاب ہوتے ہیں۔ سوچیے کہ ایک تمباکو نوش کو کتنے مختلف طریقوں سے سگریٹ پینے کی تحریک مل سکتی ہے: گاڑی چلاتے ہوئے، کسی دوست کو سگریٹ پیتا دیکھ کر، کام کے دوران دباؤ محسوس کرتے ہوئے وغیرہ وغیرہ۔

اچھی عادات کے لئے بھی یہی حکمت عملی اپنائی جاسکتی ہے۔ اپنے گردوپیش میں جا بجا ایماء رکھ دیں تو قوی امکانات ہوتے ہیں کہ دن بھر آپ کو اپنی عادت کے حوالے سے خیال آتا رہے گا۔ اس بات کا خیال رکھئے کہ سب سے بہتر انتخاب سب سے زیادہ نمایاں ہو۔ اچھی عادات کے ایماء آپ کی نظروں کے سامنے ہوں تو بہتر فیصلے کرنا آسان اور فطری ہو جاتا ہے۔

ماحول کی شکل تبدیل کرنا صرف اس وجہ سے اثر انگیز نہیں ہوتا کہ یہ ہمارے اور دنیا کے مابین رابطے کو متاثر کرتا ہے بلکہ اس لئے بھی کہ ہم یہ کام بہت کم کرتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ ایسی دنیا میں رہتے ہیں جو دوسروں نے ان کے لئے بنائی ہوتی ہے۔ لیکن جہاں آپ رہتے اور کام کرتے ہیں، ان جگہوں میں آپ ایسی تبدیلیاں کر سکتے ہیں جن کے تحت مثبت ایماء آپ کی نظروں میں زیادہ سے زیادہ رہیں اور منفی ایماء سے آپ کا واسطہ کم پڑے۔ ماحول کی شکل تبدیل کر کے آپ اس پر کنٹرول حاصل کر لیتے ہیں اور اپنی زندگی کے معمار بن جاتے ہیں۔ اپنی دنیا کے معمار خود بنئے محض اسے استعمال کرتے رہنے پر اکتفا نہ کیجئے۔

سیاق و سباق ہی ایماء ہے

کسی عادت کو تحریک دینے والے ایماء ابتدا میں بڑی مخصوص نوعیت کے حامل ہو سکتے ہیں لیکن وقت کے ساتھ ساتھ آپ کی عادات کا تعلق صرف ایک انگیخت کے ساتھ نہیں بلکہ رویئے کے مکمل سیاق و سباق کے ساتھ استوار ہو جاتا ہے۔

مثال کے طور پر، بہت سے لوگ سماجی تقریبات میں شراب کا استعمال زیادہ کرتے ہیں اور تنہائی میں کم۔ بہت کم ایسا ہوتا ہے کہ ایک اکلوتے ایماء کی وجہ سے آپ کو انگیخت مل جائے بلکہ ایسا پوری صورتِ حال کی بناء پر ہوتا ہے: اپنے ساتھیوں کو شراب منگواتے ہوئے دیکھنا، بار میں بجنے والی موسیقی سننا، ٹونٹیوں سے پھوٹتی ہوئی بیئر کی دھار دیکھنا۔

ہم ذہنی طور پر اپنی عادات کو ان مقامات کے ساتھ منسوب کر دیتے ہیں جہاں انہیں دہرایا جاتا ہے: گھر، دفتر، ورزش گاہ۔ ہر مقام کا خاص عادات اور معمولات کے ساتھ ایک تعلق بن جاتا

ہے۔ آپ میز پر پڑی چیزوں کے ساتھ، اپنے کچن کے کاؤنٹر پر پڑی چیزوں کے ساتھ، اپنے بیڈروم میں پڑی چیزوں کے ساتھ، آپ کا ایک خاص تعلق بن جاتا ہے۔

ماحول میں موجود چیزیں نہیں بلکہ ان کے ساتھ ہمارا تعلق ہمارے رویوں کا تعین کرتا ہے۔ ہمارے ماحول کے ہمارے رویئے پر اثر کے بارے میں سوچنے کا یہ ایک مفید طریقہ ہے۔ ایسے مت سوچئے کہ آپ کا ماحول چیزوں سے بھرا پڑا ہے۔ یوں سوچئے کہ یہ تعلقات سے بھرا پڑا ہے۔ یوں سوچئے کہ اپنے گردوپیش سے آپ کے تعامل کی نوعیت کیا ہے۔ کسی ایک فرد کے لئے اس کا صوفہ وہ جگہ ہو سکتی ہے جہاں بیٹھ کر وہ ہر رات ایک گھنٹہ مطالعہ کرتا ہے۔ کسی دوسرے فرد کے لئے اس کا صوفہ وہ جگہ ہو سکتی ہے جہاں وہ کام سے آنے کے بعد بیٹھ کر ٹیلی ویژن دیکھتا ہے اور آئس کریم کھاتا ہے۔ کسی ایک جگہ کے حوالے سے مختلف افراد کی یادیں، اور اسی طرح ان کی عادات، مختلف ہو سکتی ہیں۔

اچھی خبر کیا ہے؟ آپ کسی خاص عادت کو کسی خاص جگہ کے ساتھ منسوب کرنے کے حوالے سے اپنی تربیت کر سکتے ہیں۔

ایک مطالعے کے دوران، سائنسدانوں نے بے خوابی کے شکار افراد کو ہدایت کی کہ وہ بستر پر صرف اسی وقت لیٹیں جب وہ تھکے ہوئے ہوں۔ نیند نہ آنے کی صورت میں ان سے کہا گیا کہ وہ جا کر کسی دوسرے کمرے میں بیٹھ جائیں تاوقتیکہ انہیں غنودگی محسوس ہونے لگے۔ کچھ عرصے کے بعد، مطالعے میں شامل افراد نے بستر کے سیاق و سباق سونے کے عمل کے ساتھ منسوب کرنا شروع کر دیا، اور بستر پر لیٹنے کے بعد جلد سو جانے کا کام قدرے آسان ہو گیا۔ ان کے دماغوں نے سیکھ لیا کہ اس کمرے میں صرف سونے کا کام ہوتا ہے، فون پر لگے رہنے کا نہیں، ٹیلی ویژن دیکھنے کا نہیں، کلاک کو گھورنے کا نہیں، صرف سونے کا۔

سیاق و سباق کی قوت ایک اور اہم حکمت عملی کو آشکار کرتی ہے: نئے ماحول میں عادات کو تبدیل کرنا زیادہ آسان ہوتا ہے۔ اپنی موجودہ عادتوں کو انگیخت دینے والے لطیف سے اشاروں اور ایماؤں سے دوری مددگار ثابت ہوتی ہے۔ کسی نئی جگہ جائیے، کسی نئی کافی شاپ میں، پارک میں کسی نئے بنچ پر، اپنے کمرے کے کسی ایسے گوشے میں جسے آپ بہت کم استعمال کرتے ہیں، اور وہاں ایک نئے معمول کا آغاز کیجئے۔

کسی نئی عادت کو نئے سیاق و سباق کے ساتھ منسوب کرنا آسان ہوتا ہے، بہ نسبت اس کے

کہ باہم متصاد ایماؤں کے درمیان ایک نئی عادت ڈالنے کی کوشش کی جائے۔ اگر آپ ہر رات اپنے بیڈروم میں ٹی وی دیکھتے ہیں تو جلد سونا مشکل ہو جاتا ہے۔ اگر آپ اپنے مرکزی کمرے میں ویڈیو گیمز کھیلتے ہیں تو وہاں مطالعے پر توجہ مرکوز رکھنا مشکل ہو جاتا ہے۔ لیکن جب آپ اپنے عمومی ماحول سے باہر نکل آتے ہیں تو اپنے رویوں کے ساتھ جڑے تعصبات کو پیچھے چھوڑ آتے ہیں۔ آپ ماحول کے پرانے ایماؤں کے ساتھ لڑ نہیں رہے ہوتے لہٰذا نئی عادات بغیر رکاوٹ کے تشکیل پانے لگتی ہیں۔

کیا آپ زیادہ تخلیقی انداز میں سوچنا چاہتے ہیں؟ کسی بڑے کمرے میں جائیے، چھت پر بنی برساتی میں چلے جائیے، یا کسی فراخ عمارت میں جائیے۔ اس جگہ سے تھوڑی دیر کے لئے نکل آئیے جہاں آپ اپنا روزمرہ کا کام نمٹاتے ہیں کیونکہ یہ جگہ آپ کی سوچ کے موجودہ سانچوں کے ساتھ تعلق بنائے ہوئے ہے۔

زیادہ صحت بخش کھانا کھانا چاہتے ہیں؟ ممکن ہے کہ آپ کسی معمول کی جگہ سے معمول کے مطابق، سوچے سمجھے بغیر خریداری کرتے ہوں۔ کسی نئے سٹور میں جائیے۔ اگر آپ کے دماغ کو خود بخود معلوم نہیں ہوگا کہ غیر صحت بخش غذا سٹور میں کس جگہ پڑی ہے تو آپ کو اس سے بچنے میں آسانی ہوگی۔

اگر آپ کسی بالکل نئے ماحول میں نہ جا سکیں تو پھر اپنے موجودہ ماحول کی شکل تبدیل کیجئے۔ کام کے لئے، مطالعے کے لئے، ورزش کے لئے، تفریح کے لئے اور کھانا پکانے کے لئے نئی جگہ بنائیے۔ مجھے جو اصول مفید معلوم ہوتا ہے، وہ یہ ہے: ''ایک جگہ، ایک کام۔''

جب میں نے ایک کارجو کی حیثیت سے اپنے کریئر کا آغاز کیا تو میں اکثر اپنے صوفے پر بیٹھ کر یا اپنے کچن کے کاؤنٹر پر کام کیا کرتا تھا۔ شام کے وقت مجھے کام کرنے سے ہاتھ روکنا بہت مشکل معلوم ہوتا تھا۔ کام کے وقت کے اختتام اور ذاتی وقت کی شروعات کے درمیان کوئی واضح لکیر موجود نہ تھی۔ کیا کچن کی ٹیبل وہ جگہ تھی جہاں میں کام کرتا تھا یا وہ جگہ جہاں میں کھانا کھاتا تھا؟ کیا صوفے پر میں آرام کرتا تھا یا یہاں بیٹھ کر ای میلز بھیجتا تھا؟ ہر کام ایک ہی جگہ پر ہوتا تھا۔

چند سال بعد، بالآخر میں ایک ایسے گھر میں منتقل ہونے میں کامیاب ہو گیا جہاں میرے دفتر کے لئے ایک علیحدہ کمرہ موجود ہو۔ اچانک کام ایک ایسی چیز بن گئی جو ''یہاں'' ہوتی ہے اور ذاتی زندگی ایسی چیز بن گئی جو ''وہاں'' ہوتی ہے۔ جب پیشہ ورانہ زندگی اور گھریلو زندگی کے درمیان

ایک واضح لکیر بن گئی تو میرے لئے اپنے دماغ کی پیشہ ورانہ سائیڈ کو ''آف'' کرنا آسان ہو گیا۔ ہر کمرے کا ایک بنیادی استعمال تھا۔ کچن کھانا پکانے کے لئے تھا، آفس کام کرنے کے لئے۔

جہاں ممکن ہو، ایک عادت کے سیاق وسباق کو دوسری عادت کے سیاق وسباق میں خلط ملط کرنے سے گریز کیجئے۔ جب آپ سیاق وسباق کو خلط ملط کرنے لگتے ہیں تو آپ عادات کو خلط ملط کرنے لگتے ہیں، پھر جو عادتیں دہرانے میں آسان ہوتی ہیں، انہیں زیادہ ترجیح مل جاتی ہے۔ جدید ٹیکنالوجی کے بیک وقت قوت اور کمزوری ہونے کی ایک وجہ یہ بھی ہے۔ آپ اپنے فون کو کئی طرح کے کاموں کے لئے استعمال کر سکتے ہیں لہٰذا اسے ایک نہایت طاقتور آلے کی حیثیت مل گئی ہے۔ لیکن جب آپ اپنے فون کو تقریباً ہر کام کے لئے استعمال کر سکتے ہوں تو اسے کسی ایک کام کے ساتھ منسوب کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ آپ کام نمٹانا چاہتے ہیں لیکن آپ کو فون پر سوشل میڈیا کا جائزہ لینے، ای میل چیک کرنے اور ویڈیو گیمز کھیلنے کی عادت بھی پڑی ہوئی ہے۔ فون کھولتے ہی ایمائیں آپس میں گڈمڈ ہو جاتی ہیں۔

ممکن ہے آپ سوچ رہے ہوں۔ ''آپ بات سمجھتے نہیں۔ میں نیویارک سٹی میں رہتا ہوں۔ میرا اپارٹمنٹ سائز میں سمارٹ فون سے کچھ زیادہ بڑا نہیں۔ مجھے ہر کمرے کو مختلف رول دینا پڑتے ہیں۔'' بات درست ہے۔ اگر آپ کے پاس جگہ محدود ہے تو پھر اپنے کمرے میں مختلف طرح کی سرگرمیوں کے مختلف زون بنا دیجئے: مطالعے کے لئے ایک کرسی، لکھنے کے لئے ایک میز، کھانا کھانے کے لئے ایک میز۔ ڈیجیٹل دنیا میں اپنی جگہ کے حوالے سے بھی آپ یہی کچھ کر سکتے ہیں۔ میں ایک لکھاری کو جانتا ہوں جو اپنا کمپیوٹر صرف لکھنے کے لئے استعمال کرتا ہے، اپنی ٹیبلٹ صرف پڑھنے کے لئے، اور اپنا فون صرف سوشل میڈیا اور میسجنگ کے لئے۔ ہر عادت کا اپنا گھر ہونا چاہئے۔

اگر آپ اس حکمت عملی پر کاربند رہ سکیں تو ہر سیاق وسباق ایک خاص عادت اور طرزِ فکر کے ساتھ منسوب ہو جائے گا۔ ایسے جانے پہچانے ماحول مل جائیں تو عادات کو خوب ترقی حاصل ہوتی ہے۔ جب آپ اپنی کام والی میز پر بیٹھے ہوں تو فوکس خود بخود مل جاتا ہے۔ آرام کرنا آسان ہوتا ہے جب آپ خاص اس کے لئے بنائی گئی جگہ پر موجود ہوں۔ نیند جلد آ جاتی ہے اگر آپ نے بیڈروم کو صرف اسی کے لئے مختص کر رکھا ہے۔ اگر آپ مستحکم اور قابل پیشین گوئی رویے چاہتے ہیں تو آپ کو مستحکم اور قابل پیشین گوئی ماحول کی ضرورت ہے۔

ایک مستحکم ماحول جہاں ہر چیز کی ایک جگہ اور ایک مقصد ہو، ایسا ماحول ہوتا ہے جس میں عادات کو آسانی سے تشکیل دیا جا سکتا ہے۔

خلاصہ

☆ سیاق وسباق میں چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں وقت گزرنے کے ساتھ رویئے میں بڑی تبدیلیاں لے آتی ہیں۔

☆ ہر عادت کو ایماء سے انگیخت ملتی ہے۔ جو ایماء نمایاں ہوتے ہیں، وہ نظروں میں جلد آ جاتے ہیں۔

☆ اچھی عادات کے ایماء کو اپنے ماحول میں نمایاں جگہ دیجئے۔

☆ رفتہ رفتہ آپ کی عادات کسی ایک انگیخت کے ساتھ نہیں بلکہ اس رویئے کے پورے سیاق و سباق کے منسوب ہو جاتی ہیں۔ سیاق وسباق ہی ایماء بن جاتا ہے۔

☆ نئے ماحول میں نئی عادات تشکیل دینا آسان ہوتا ہے کیونکہ آپ کو پرانے ایماؤں کے ساتھ لڑنا نہیں پڑتا۔

☆☆☆

(7)

سیلف کنٹرول کا راز

1971ء میں، جب ویت نام کی جنگ اپنے سولہویں سال میں داخل ہو رہی تھی، کنیٹی کٹ سے تعلق رکھنے والے کانگریس مین رابرٹ سٹیل اور الی نوئے سے تعلق رکھنے والے کانگریس مین رابرٹ مرفی نے ایک ایسی بات پتہ چلائی جس نے امریکی عوام کو ششدر کر کے رکھ دیا۔ فوجیوں سے ملاقاتوں کے دوران انہیں پتہ چلا کہ یہاں تعینات 15 فیصد سے زائد فوجی ہیروئن کے عادی ہو چکے ہیں۔ بعد میں ہونے والی تحقیقات سے معلوم ہوا کہ ویت نام میں جانے والے 35 فیصد فوجیوں نے ہیروئن استعمال کرنے کا تجربہ کیا تھا اور 20 فیصد کے لگ بھگ اس کے عادی ہو چکے تھے۔ مسئلہ ان کی ابتدائی سوچ سے زیادہ گمبھیر تھا۔

اس دریافت کے بعد واشنگٹن میں بہت سی سرگرمی دیکھنے میں آئی۔ صدر نکسن کے تحت ''سپیشل ایکشن آفس آف ڈرگ ابیوز پریونشن'' کا ادارہ قائم کیا گیا تا کہ نشے سے پرہیز کے حوالے سے آگاہی مہم چلائی جائے، نشے کے عادی افراد کی صحت یابی ممکن بنائی جائے، اور نشے کے عادی فوجیوں کے گھر واپس آنے کے بعد ان پر نگاہ رکھنے کا بندوبست کیا جائے۔

لی رابنز (Lee Robins) کام سنبھالنے والے محققین میں سے ایک تھا۔ اس نے ایک ایسی دریافت کی جس نے نشے کی عادت کے حوالے سے پائے جانے والے نظریات کو درہم برہم کر کے رکھ دیا۔ رابنز کی دریافت کے مطابق جب ہیروئن کے عادی گھر واپس آئے تو صرف پانچ فیصد ایسے تھے جو ایک سال کے اندر اندر دوبارہ سے ہیروئن کے عادی ہو گئے، اور صرف بارہ فیصد ایسے تھے جو تین سال کے اندر اندر پھر سے اس لعنت میں گرفتار ہوئے۔ بہ الفاظِ دیگر، دس میں سے تقریباً نو فوجی جنہوں نے ویت نام میں ہیروئن استعمال کی تھی، ایک طرح سے راتوں رات اپنی عادت سے چھٹکارا حاصل کرنے میں کامیاب ہو گئے۔

یہ دریافت اس وقت کے غالب تاثر سے متصادم تھی جس کے مطابق ہیروئن کی عادت کو مستقل اور ناقابل علاج تصور کیا جاتا تھا۔ اس کے بجائے رابنز نے انکشاف کیا کہ اگر ماحول میں انقلابی تبدیلی لائی جا سکے تو نشے کی عادت خود بخود ختم ہو سکتی ہے۔ ویت نام میں فوجی ہر وقت ایسے

ایماؤں میں گھرے رہتے تھے جن سے ہیروئن کی عادت کو انگیخت ملتی تھی: اس کا حصول آسان تھا، وہ ہر وقت جنگ کے دباؤ میں رہتے تھے، ان کی ایسے فوجیوں سے دوستیاں ہو گئی تھیں جو خود ہیروئن کے عادی تھے، اور وہ گھر سے ہزاروں میل دور تھے۔ تاہم ایک دفعہ امریکہ واپس آ جانے کے بعد فوجی خود کو ایسے ماحول میں پاتا تھا جہاں ان ایماؤں کا فقدان تھا۔ سیاق وسباق تبدیل ہوا تو عادت بھی تبدیل ہو گئی۔

اس صورتِ حال کا نشے کے ایک عمومی عادی کی صورتِ حال سے موازنہ کیجیے۔ کوئی فرد گھر پر یا دوستوں کی معیت میں نشے کا عادی ہوتا ہے، علاج کے لئے کلینک میں داخل ہوتا ہے جہاں اس کی عادت کو انگیخت دینے والے ماحولیاتی محرکات کا فقدان ہوتا ہے، پھر اپنے پرانے محلے میں واپس آتا ہے جہاں وہ سارے پرانے ایماء موجود ہوتے ہیں جنہوں نے اسے پہلے نشے کا عادی بنایا تھا۔ کوئی حیرت کی بات نہیں کہ آپ کو عموماً ایسے اعداد وشمار دیکھنے کو ملتے ہیں جو ویت نام کے مطالعے میں ملنے والے اعداد وشمار کے بالکل الٹ ہیں۔ عام طور پر، علاج کرا کے گھر واپس آنے والے افراد میں سے 90 فیصد پھر سے نشے کے عادی ہو جاتے ہیں۔

ویت نام کے مطالعہ جات بری عادتوں کے حوالے سے ہمارے کئی تہذیبی نظریات کے برعکس تھے کیونکہ یہ جو غیر صحتمند رویوں اور اخلاقی کمزوری کے مابین روایتی تعلق کے تصور کو چیلنج کرتے تھے۔ اگر آپ کا وزن زیادہ ہے، یا آپ سگریٹ پیتے ہیں یا نشے کے عادی ہیں تو ساری عمر آپ کو بتایا جاتا ہے کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ خود پر کنٹرول نہیں رکھ سکتے، شاید یہ بھی کہا جاتا ہو کہ آپ ایک برے انسان ہیں۔ یہ خیال کہ تھوڑا سا ڈسپلن ہمارے تمام مسائل کو حل کر سکتا ہے، ہماری تہذیب میں بہت گہرائی تک اترا ہوا ہے۔

تاہم حالیہ تحقیق ایک مختلف صورت دکھاتی ہے۔ جب سائنسدان ایسے افراد کا تجزیہ کرتے ہیں جو بظاہر خود پر بہت زیادہ کنٹرول رکھتے ہیں تو پتہ چلتا ہے کہ یہ افراد ان افراد سے کچھ زیادہ مختلف نہیں، جنہیں کنٹرول برقرار رکھنے میں دشواریوں کا سامنا ہے۔ اس کے بجائے، ''بہتر ڈسپلن'' رکھنے والے یہ افراد اپنی زندگیوں کو زیادہ کامیابی سے ایسی ترتیب دے لیتے ہیں جس کے ہوتے ہوئے انہیں غیر معمولی قوتِ ارادی اور سیلف کنٹرول کی ضرورت ہی نہیں پڑتی۔ دوسرے لفظوں میں، وہ ترغیب دلانے والے حالات میں کم وقت گزارتے ہیں۔

جن لوگوں میں سیلف کنٹرول سب سے زیادہ ہوتا ہے، عموماً وہ لوگ ہوتے ہیں جنہیں یہ

کنٹرول استعمال کرنے کی ضرورت سب سے کم پڑتی ہے۔ خود پر ضبط کرنا اس وقت آسان ہو جاتا ہے جب آپ کو یہ کام بہت زیادہ دفعہ نہ کرنا پڑے۔ اس لئے، ہاں، ثابت قدمی، استقلال اور قوتِ ارادی کامیابی کے لئے ضروری ہیں لیکن ان اوصاف کو بہتر بنانے کا طریقہ یہ نہیں کہ آپ خود کو زیادہ ڈسپلن کا حامل بنانے کی کوشش کرتے رہیں بلکہ یہ ہے کہ آپ کا ماحول زیادہ ڈسپلن والا ہو۔

روایتی سوچ کے خلاف جانے والی یہ رائے اس وقت اور بھی زیادہ معقول نظر آتی ہے جب آپ سمجھ جاتے ہیں کہ جب دماغ میں کوئی عادت تشکیل پاتی ہے تو کیا ہوتا ہے۔ جو عادت آپ کے دماغ میں جگہ بنا لیتی ہے، اسے متعلقہ صورتِ حال کے سامنے آنے پر فوراً استعمال کیا جا سکتا ہے۔ جب ٹیکساس کے شہر آسٹن سے تعلق رکھنے والی تھراپسٹ پیٹی آلویل (Patty Olwell) نے سگریٹ نوشی شروع کی تو اکثر ایک دوست کے ساتھ گھڑ سواری کرتے ہوئے وہ سگریٹ سلگا لیا کرتی تھی۔ آگے چل کر اس نے سگریٹ نوشی ترک کر دی اور سالوں تک اس سے دور رہی۔ اس نے گھڑ سواری بھی چھوڑ دی تھی۔ دہائیوں بعد، وہ پھر سے ایک گھوڑے پر سوار ہوئی اور اتنے عرصے بعد پہلی مرتبہ اسے سگریٹ کی طلب ہونے لگی۔ ایماء ابھی تک اس کے دماغ پر نقش تھے، بس اتنے طویل عرصے سے ان کے متحرک ہونے کی نوبت نہیں آئی تھی۔

جب کوئی عادت ذہن پر نقش ہو جاتی ہے تو ماحولیاتی ایماؤں کے سامنے آتے ہی اس پر عمل پیرا ہونے کی خواہش جاگ اٹھتی ہے۔ رویے میں تبدیلی کے طریقوں کا اثر الٹا نکلنے کی ایک وجہ یہ بھی ہے۔ اگر موٹے لوگوں کو وزن گھٹانے کی پریزینٹیشن دکھا کر شرمندہ کیا جائے تو وہ دباؤ میں آ سکتے ہیں اور پھر ان میں سے بہت سے دباؤ سے نمٹنے کے اپنے پسندیدہ طریقے یعنی بسیار خوری کی طرف واپس لوٹ سکتے ہیں۔ سگریٹ نوشوں کو سیاہ پڑے ہوئے پھیپھڑوں کی تصاویر دکھائی جائیں تو وہ فکر وتشویش میں مبتلا ہو جاتے ہیں جس سے نجات حاصل کرنے کے لئے بہت سے لوگ سگریٹ کا سہارا لینے لگتے ہیں۔ اگر آپ ایماؤں کے حوالے سے احتیاط کا مظاہرہ نہیں کریں گے تو جس رویے کو ختم کرانے کی کوشش کر رہے ہیں، اسی کو پھر سے پیدا کرنے کا سبب بن جائیں گے۔

بری عادات ''خود کفیل'' ہوتی ہیں، یعنی اپنا پیٹ خود بھرتی ہیں۔ جن احساسات کو یہ دبانے کی کوشش کر رہی ہوتی ہیں، انہی کی پرورش کرتی ہیں۔ آپ برا محسوس کرتے ہیں، اس لئے آپ الٹی سیدھی چیزیں کھاتے ہیں۔ چونکہ آپ الٹی سیدھی چیزیں کھاتے ہیں، اس لئے آپ کو برا محسوس ہوتا ہے۔ ٹیلی ویژن دیکھنے سے آپ پر سستی طاری ہوتی ہے، اس لئے آپ اور بھی زیادہ

ٹیلی ویژن دیکھتے ہیں کیونکہ آپ کے اندر اور کوئی کام کرنے کی قوت ہی نہیں رہتی۔ اپنی صحت کے بارے میں فکرمندی آپ کو تشویش میں مبتلا کرتی ہے جس سے آپ کی صحت اور بھی خراب ہوتی ہے اور جلد ہی آپ اور بھی زیادہ تشویش محسوس کرنے لگتے ہیں۔ یہ تحت الثریٰ کو جانے والا راستہ ہے، بری عادات کی ٹرین جو قابو سے باہر ہو گئی ہے۔

محققین اس مظہر کو "ایماء سے پیدا ہونے والی طلب" کا نام دیتے ہیں: کوئی خارجی ایماء کسی بری عادت کو دہرانے کی اضطراری طلب پیدا کرتا ہے۔ جب کوئی چیز آپ کی نظر میں آتی ہے تو آپ اس کی طلب کرنے لگتے ہیں۔ یہ عمل ہر وقت جاری رہتا ہے، اکثر ہمیں اس کا احساس تک نہیں ہوتا۔ سائنسدانوں نے دیکھا ہے کہ کوکین کے عادیوں کو اس کی تصویر صرف 33 ملی سیکنڈ تک دکھائی جائے تو ذہن میں صلے والا خانہ متحرک ہو جاتا ہے اور طلب پیدا کرنا شروع کر دیتا ہے۔ اس عمل کی رفتار اتنی تیز ہوتی ہے کہ دماغ شعوری سطح پر اس کا ادراک ہی نہیں کر سکتا، نشے کے عادی آپ کو یہ بھی نہیں بتا سکتا کہ اس نے کیا دیکھا ہے — مگر نشے کی طلب پھر بھی پیدا ہو جاتی ہے۔

ساری بات کا خلاصہ یہ ہے کہ عادت کو ختم کیا جا سکتا ہے، مگر اسے فراموش کرنا مشکل ہے۔ ایک دفعہ عادت آپ کے ذہن میں جگہ بنا لے تو اسے پوری طرح ختم کرنا تقریباً ناممکن ہوتا ہے خواہ ایک عرصے تک اسے دہرانے کی نوبت نہ آئے۔ اور اس کا مطلب یہ ہے کہ محض ترغیب کی مزاحمت کرنے سے کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ جب زندگی میں خلل پیدا کرنے والے اتنے سارے اسباب موجود ہوں تو ان سے متاثر نہ ہونا مشکل ہو جاتا ہے۔ اس میں بہت زیادہ توانائی لگتی ہے۔ کچھ وقت کے لئے آپ ترغیب پر قابو پا سکتے ہیں لیکن طویل مدتی دورانیے میں ہم اسی ماحول کی پیداوار بن جاتے ہیں جس میں کہ ہم رہ رہے ہوتے ہیں۔ سیدھے سادے لفظوں میں بات کی جائے تو میں کہوں گا کہ میں نے کبھی کسی ایسے شخص کو زیادہ دیر تک مثبت عادات پر کاربند رہتے ہوئے نہیں دیکھا جو ایک منفی ماحول میں رہتا ہو۔

زیادہ قابل اعتماد طریقہ یہ ہے کہ بری عادات کی جڑ پر وار کیا جائے۔ بری عادت کو ختم کرنے کے سب سے زیادہ عملی طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ اس کا سبب بننے والے ایماء سے حتی الوسع دور رہا جائے۔

☆ اگر آپ سے کام نہیں ہو پا رہا تو اپنے فون کو چند گھنٹوں کے لئے کسی دوسرے کمرے میں رکھ دیجئے۔

☆ اگر آپ کو مسلسل کمتری کا احساس ستا رہا ہے تو ان سوشل میڈیا اکاؤنٹس کو فالو کرنا بند کر دیجئے جو آپ کو حسد و رشک کا شکار بنا رہے ہیں۔

☆ اگر آپ ٹی وی دیکھنے پر بہت زیادہ وقت ضائع کر رہے ہیں تو ٹی وی کو بیڈروم سے نکال دیجئے۔

☆ اگر آپ برقی آلات پر ضرورت سے زیادہ پیسے خرچ کر رہے ہیں تو نت نئے آلات کے بارے میں ریویو پڑھنا چھوڑ دیجئے۔

☆ اگر آپ بہت زیادہ ویڈیو گیمز کھیل رہے ہیں تو کنسول (console) کا سوئچ نکال دیجئے اور ہر مرتبہ استعمال کرنے کے بعد اسے کسی الماری میں رکھ دیجئے۔

یہ طریقہ رویئے کی تبدیلی کے پہلے قانون کا الٹ ہے۔ کسی چیز کو نمایاں کرنے کے بجائے آپ اسے نگاہوں سے اوجھل کر سکتے ہیں۔ یہ دیکھ کر مجھے اکثر حیرت ہوتی ہے کہ ایسی سادہ سی تبدیلیاں کتنی مؤثر ثابت ہو سکتی ہیں۔ کسی ایک ایماء کو ہٹا دیا جائے تو اکثر پوری عادت ہی ختم ہو جاتی ہے۔

سیلف کنٹرول طویل مدتی نہیں بلکہ مختصر مدتی حکمت عملی ہے۔ آپ ایک دو دفعہ ترغیب پر قابو پا سکتے ہیں، لیکن ہر بار اپنی خواہشات پر غالب آ جانا بہت مشکل ہوتا ہے۔ راہِ راست پر رہنے کے لئے ہر دفعہ اپنی قوتِ ارادی کو زحمت دینے کے بجائے، بہتر ہوگا کہ اپنی توانائی اپنے ماحول کو بہتر بنانے کی حتی الوسع کوشش کریں۔ سیلف کنٹرول کا راز یہی ہے۔ اپنی اچھی عادت کے ایماء کو نمایاں کیجئے اور بری عادت کے ایماء کو غائب کر دیجئے۔

خلاصہ

☆ رویئے کی تبدیلی کے پہلے قانون کا الٹ یہ ہے: "اسے نگاہوں سے اوجھل کر دو۔"

☆ عادت ایک دفعہ بن جائے تو اسے فراموش کرنا محال ہوتا ہے۔

☆ جن لوگوں میں سیلف کنٹرول زیادہ ہوتا ہے، وہ ترغیب دلانے والی صورتِ حال میں کم وقت صرف کرتے ہیں۔ ترغیب کی مزاحمت کرنے کے بجائے اس سے کنی کترانا زیادہ آسان ہوتا ہے۔

☆ بری عادت کو ختم کرنے کے سب سے عملی طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ اس کا سبب بننے

والے ایماء سے زیادہ دور رہا جائے۔

☆ سیلف کنٹرول کی حکمت عملی طویل مدتی نہیں بلکہ مختصر مدتی ہے۔

اچھی عادت کیسے بنائی جائے

پہلا قانون: اسے دیکھنا آسان بنا دیں

1.1: عادات کے سکور کارڈ کو پُر کیجئے۔ اپنی موجودہ عادات سے باخبری حاصل کرنے کے لئے انہیں لکھ لیجئے۔

1.2: اطلاق کی نیت کا استعمال کیجئے: ”میں اس (وقت) یہ (کام) اس (جگہ) کروں گا/کروں گی۔“

1.3: عادات کی گروہ بندی کا استعمال کیجئے: ”اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (نئی عادت) دہراؤں گا۔“

1.4: اپنے ماحول کی تشکیل کیجئے۔ اچھی عادات کے ایماؤں کو واضح اور نمایاں کیجئے۔

دوسرا قانون: اسے پُرکشش بنا دیں

تیسرا قانون: اسے کرنا آسان بنا دیں

چوتھا قانون: اسے تسکین بخش بنا دیں۔

بری عادت کیسے ختم کی جائے

پہلے قانون کا الٹ: اسے نگاہوں سے اوجھل کر دیں

1.5: ٹکراؤ میں کمی لائیں۔ بری عادات کے ایماؤں کو اپنے ماحول سے نکال دیں۔

دوسرے قانون کا الٹ: اس کی کشش ختم کر دیں

تیسرے قانون کا الٹ: اسے کرنا مشکل بنا دیں

چوتھے قانون کا الٹ: اس میں شامل تسکین کا عنصر ختم کر دیں

عادات کی اس ”چیٹ شیٹ“ کے ایک قابل طبع ورژن کو آپ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

دوسرا قانون

اسے پُرکشش بنائیں

(8)

عادت کو پُرکشش کیسے بنایا جائے

1940ء کی دہائی میں نیکوٹن برگن (Niko Tinbergen) نامی ایک ولندیزی سائنسدان نے ایسے سلسلہ وار تجربات کئے جن کے نتیجے میں محرکات کے حوالے سے ہماری سوچ ہی تبدیل ہو گئی۔ ٹن برگن جس نے بعدازاں اپنے کام کے لئے نوبیل پرائز حاصل کیا، ہیرنگ گلز (Herring Gulls) یعنی رنکہ مرغابیوں پر تحقیق کر رہا تھا۔ سرمئی و سفید رنگ کے یہ پرندے اکثر شمالی امریکہ کے ساحلوں پر اڑتے ہوئے نظر آتے ہیں۔

بالغ رنکہ مرغابیوں کی چونچ پر ایک چھوٹا سا سرخ نقطہ ہوتا ہے، اور ٹن برگن نے دیکھا کہ نوزائیدہ چوزوں کو جب بھی خوراک کی طلب ہوتی ہے تو وہ اس نقطے پر ٹھونگیں مارتے ہیں۔ ایک تجربے کی شروعات کے لئے اس نے گتے کی بنی ہوئی، بہت سی چونچیں بنائیں، یعنی بے دھڑ کے سر تیار کئے۔ جب چوزوں کے والدین اڑے تو وہ گھونسلے تک گیا اور یہ نقلی چونچیں چوزوں کے سامنے رکھیں۔ چونچیں واضح طور پر نقلی تھیں اور اس کا خیال تھا کہ چوزے انہیں یکسر مسترد کر دیں گے۔

تاہم جب ننھی مرغابیوں نے گتے کی چونچ پر سرخ نقطہ دیکھا تو اس پر ویسے ہی ٹھونگیں مارنے لگے جیسے یہ ان کی اپنی ماں سے جڑی ہوئی ہوں۔ صاف طور پر، وہ سرخ نقطے انہیں بہت پسند تھے جیسے پیدائشی طور پر ان کے جینز کی پروگرامنگ کر دی گئی ہو۔ کچھ ہی عرصے میں ٹن برگن نے پتہ چلا لیا کہ سرخ جتنا بڑا ہوتا ہے، چوزے اسے اتنی ہی تیزی سے ٹھونگیں مارتے ہیں۔ بعد ازاں، اس نے ایک ایسی چونچ بنائی جس پر تین بڑے بڑے سرخ نقطے تھے۔ جب اس نے یہ چونچ گھونسلے کے اوپر رکھی تو چوزے خوشی سے پاگل ہو گئے۔ وہ سرخ دھبوں پر یوں ٹھونگیں مارنے لگیں جیسے اس سے اچھی چونچ انہوں نے کبھی زندگی میں نہ دیکھی ہو۔

ٹن برگن اور اس کے رفقائے کار نے یہی رویہ دیگر جانوروں میں دریافت کیا۔ مثال کے طور پر گرے لیگ گوز (greylag goose) یعنی سرمئی قاز زمین پر گھونسلا بنانے والا پرندہ ہے۔ کبھی کبھار، جبکہ ماں گھونسلے کے اوپر چکر لگا رہی ہوتی ہے، کوئی ایک انڈا لڑھک کر باہر گھاس پر آ گرتا ہے۔ جب بھی ایسا ہوتا ہے، ماں جھوم جھوم کر چلتی ہوئی انڈے تک پہنچتی ہے اور اپنی چونچ اور گردن کو استعمال کرتے ہوئے اسے واپس گھونسلے میں دھکیل دیتی ہے۔

ٹن برگن نے دریافت کیا کہ قاز پاس پڑی کسی بھی گول چیز مثلاً بلیئرڈ کے گینڈ یا بجلی کے بلب کو دھکیل کر گھونسلے میں ڈال دیتی ہے۔ چیز جتنی بڑی ہوگی، ان کا ردِعمل اتنا ہی شدید ہوگا۔ ایک قاز نے تو والی بال کے گیند کو دھکیلنے اور اوپر رکھنے کی بھی بھرپور کوشش کی۔ سرخ نقطے پر چونچیں مارنے والے مرغابی کے چوزوں کی طرح، سرمئی قاز بھی ایک جبلی اصول کی پیروی کر رہی تھی: جب بھی مجھے ایک گول چیز پاس پڑی دکھائی دے گی تو مجھے اسے واپس گھونسلے میں دھکیلنا ہے۔ گول چیز جتنی بڑی ہوگی، میں اسے حاصل کرنے کی اتنی ہی زیادہ کوشش کروں گی۔

ایسا لگتا ہے جیسے ہر جانور کے دماغ میں رویئے کے چند مخصوص اصول پہلے سے بھرے ہوتے ہیں، اور جب دماغ اس اصول کی کسی بڑی شکل کو دیکھتا ہے تو کرسمس ٹری کی طرح روشن ہو جاتا ہے۔ ان مبالغہ آمیز ایماؤں کو سائنسدان ''مافوق الطبعی محرکات'' (supernormal stimuli) کہتے ہیں۔ مافوق الطبعی محرک، حقیقت کی ایک زیادہ بڑی شکل ہوتی ہے جیسا کہ تین سرخ نقطوں والی چونچ یا والی بال کے سائز کا انڈا، اور اس کے تحت معمول سے زیادہ شدید ردِعمل سامنے آتا ہے۔

انسان بھی حقیقت کی مبالغہ آمیز شکلوں سے دھوکا کھا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، ''جنک فوڈ'' (junk food) ہمارے صلے سے وابستہ نظام کو دیوانہ بنا دیتی ہے۔ لاکھوں سال تک جنگلوں میں خوراک کے لئے شکار کرنے اور جا بجا بھٹکنے کے بعد، ارتقائی عمل کے تحت انسانی دماغ نمک، شکر اور چربی کو بہت زیادہ اہمیت دینے لگا ہے۔ ایسی غذائیں عموماً حراروں سے بھرپور ہوتی ہیں اور جب ہمارے قدیم اجداد گھاس کے استوائی میدانوں میں بھٹک رہے تھے، تب ان کا ملنا بہت ہی کم ہوتا تھا۔ جب آپ کو علم نہ ہو کہ آپ کا اگلا کھانا کہاں سے آئے گا تو زیادہ سے زیادہ کھا لینا زندگی برقرار رکھنے کا بہترین طریقہ ہے۔

تاہم اب حراروں سے بھرپور ماحول میں زندگی گزار رہے ہیں۔ خوراک کی بہتات ہے، لیکن آپ کے دماغ کو اسی طرح اس کی طلب ہوتی رہتی ہے جیسے قحط پڑا ہو۔ نمک، شکر اور چربی کو حد سے زیادہ اہمیت دینا اب ہماری صحت کے لئے مفید نہیں رہا لیکن طلب اب بھی برقرار ہے کیونکہ دماغ کے صلے والے مراکز میں قریباً پچاس ہزار سال سے کوئی تبدیلی واقع نہیں ہوئی۔ خوراک کی جدید انڈسٹری ہماری لاکھوں سال پرانی جبلتوں کو ان کے ارتقائی مقصد سے کھینچ کر آگے لانے پر انحصار کرتی ہے۔

خوراک کی سائنس کا ایک بنیادی مقصد ایسی مصنوعات تشکیل دینا ہے جو صارفین کے لئے زیادہ پُرکشش ہوں۔ تھیلے، ڈبے یا مرتبان میں ملنے والی تقریباً ہر خوراک زیادہ پُرکشش بنایا گیا ہے، خواہ اس کے لئے محض اضافی ذائقہ ہی کیوں نہ استعمال کیا گیا ہو۔ کمپنیاں آلو کے ایک چپ کی سب سے زیادہ اطمینان بخش ''چرمراہٹ'' یا سوڈے کی ''سنسناہٹ'' کو دریافت کرنے پر لاکھوں ڈالر خرچ کرتی ہیں۔ پورے پورے شعبے صرف اسی کام کے لئے بنائے گئے ہیں کہ آپ کے منہ میں جانے والی پراڈکٹ کو زیادہ سے زیادہ اطمینان بخش شکل دی جا سکے، اس وصف کو ''اورو سنسیشن'' (orosensation) یا ''منہ کی سنسنی'' کہا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، فرنچ فرائز ایک زبردست امتزاج ہیں، باہر سے سنہری اور چرمری، اندر سے ہلکی اور ملائم۔

پراسیس کی ہوئی دیگر غذائیں ''حرکیاتی اختلاف'' (dynamic contrast) کو بڑھا وا دیتی ہیں، یہ ایسی غذائیں ہوتی ہیں جو حسی تجربات کا ایک امتزاج پیدا کرتی ہیں جیسا کہ ''کرنچی اور کریمی''، یعنی چرمری اور چکنی۔ پیزے کی خستہ پرت پر پگھلتے ہوئے پنیر کی لذت کو ذہن میں لایئے یا اوریو کے بسکٹ کی چرمراہٹ اور ملائم وسطی حصے کے امتزاج کو۔ قدرتی، کیمیاوی پراسیس سے نہ گزری ہوئی غذائیں ہمیں بار بار ایک ہی ذائقہ دیتی ہیں...... گوبھی کے ستر ہویں لقمے کا ذائقہ کیسا ہوتا ہے؟ چند منٹوں بعد آپ کے دماغ کی دلچسپی ختم ہو جاتی ہے اور آپ کو پیٹ بھرا بھرا محسوس ہونے لگتا ہے۔ لیکن طاقتور ''حرکیاتی اختلاف'' فراہم کرنے والی غذائیں ہمارے تجربے کو انوکھا اور دلچسپ بنائے رکھتی ہیں، اور آپ کو مزید کھانے کی طرف راغب کرتی ہیں۔

بنیادی طور پر ایسی حکمت عملیاں غذائی سائنسدانوں کو ہر پراڈکٹ کا ''نکتۂ فرحت'' تلاش کرنے کے قابل بناتی ہیں یعنی وہ نکتہ جہاں نمک، شکر اور چربی کا وہ کامل امتزاج بن جاتا ہے جو آپ کے دماغ کو تلذذ سے آشنا کرتا ہے اور آپ کو بار بار یہی چیز کھاتے رہنے کی تحریک دیتا ہے۔ نتیجہ یقیناً یہی نکلتا ہے کہ آپ حد سے زیادہ کھا جاتے ہیں کیونکہ حد سے زیادہ لذیذ غذائیں انسانی

دماغ کے لئے زیادہ پُرکشش ہوتی ہیں۔ کھانے پینے کے حوالے سے رویوں اور موٹاپے میں اختصاص رکھنے والے نیورو سائنٹسٹ سٹیفن گائے نٹ (Stephan Guyenet) کا کہنا ہے: ''اپنے ہی تلذذ کے ''بٹن'' دبانے میں ہم حد سے زیادہ ماہر ہو چکے ہیں۔''

خوراک کی جدید انڈسٹری اور اس کے اثرات کے تحت پیدا ہونے والی بسیار خوری کی عادات رویئے کی تبدیلی کے دوسرے قانون کی محض ایک مثال ہیں: ''اسے پُرکشش بنا دیں۔'' کوئی موقع جتنا زیادہ پُرکشش ہوگا، اس کے عادت کی شکل اختیار کر جانے کا امکان اتنا ہی قوی ہوگا۔

اپنے آس پاس نگاہ دوڑائیے۔ معاشرہ حقیقت کی نہایت مہارت سے بنائی گئی شکلوں سے بھرا پڑا ہے جو کہ اس دنیا سے کہیں زیادہ پُرکشش ہیں جس میں ہمارے اجداد نے ارتقاء کے مراحل طے کئے۔ کپڑے بیچنے کے لئے سٹور ایسے مجسمے استعمال کرتے ہیں جن کے کولہے اور سینے مبالغہ آمیز ہوتے ہیں۔ سوشل میڈیا پر ہمیں چند منٹوں میں اتنے ''لائیکس'' اور ستائشی کلمات مل جاتے ہیں جتنے ہمیں کبھی اپنے گھر یا دفتر میں نہیں مل سکتے۔ آن لائن فحش فلمیں برانگیختہ کر دینے والے مناظر کو اتنی تیزی سے آپس میں جوڑتی ہیں کہ حقیقی زندگی میں ایسا کبھی ہو ہی نہیں سکتا۔ اشتہارات بہترین لائٹنگ، پیشہ ورانہ میک اپ اور فوٹو شاپ کئے ہوئے مناظر کا امتزاج ہوتے ہیں، یہاں تک کہ حتمی ورژن میں ماڈل بھی اپنی شکل سے مختلف نظر آتے ہیں۔ یہ ہماری جدید دنیا کے مافوق الطبعی محرکات ہیں۔ یہ ان چیزوں میں مبالغے کی آمیزش کر دیتے ہیں جو ہمیں فطری طور پر پُرکشش معلوم ہوتی ہیں، اور نتیجتاً ہماری جبلتیں پاگل ہو جاتی ہیں، ہم حد سے زیادہ خریداری کرنے لگتے ہیں، سوشل میڈیا پر حد سے زیادہ وقت گزارنے لگتے ہیں، فحش فلمیں دیکھنے لگتے ہیں، بسیار خوری کرنے لگتے ہیں اور دیگر کئی بری عادات میں مبتلا ہو جاتے ہیں۔

اگر تاریخ سے رہنمائی لی جائے تو مستقبل کے مواقع، آج کے مواقع سے زیادہ پُرکشش معلوم ہوں گے۔ رجحان یہاں ہے کہ صلے کو زیادہ سے زیادہ ''مرتکز'' کیا جائے اور محرکات کو زیادہ سے زیادہ ترغیب انگیز بنایا جائے۔ قدرتی غذا کے مقابلے میں جنک فوڈ حراروں کی زیادہ مرتکز شکل ہے۔ بیئر کے مقابلے میں شراب الکوحل کی زیادہ مرتکز شکل ہے۔ ویڈیو گیمز میں بورڈ گیمز سے زیادہ ''کھیل'' مرتکز ہوتا ہے۔ قدرت سے مقابلہ کیا جائے تو تلذذ سے بھرے ان تجربات کو ٹھکرانا بہت مشکل ہوتا ہے۔ ہمارے دماغ ہمارے اجداد جیسے ہی ہیں، لیکن جن ترغیبات کا ہمیں سامنا ہے، وہ ان کے گمان سے بھی نہ گزری ہوں گی۔

اگر آپ کسی رویئے کے وقوع کے امکانات میں اضافہ کرنا چاہتے ہیں تو آپ کو اسے پُرکشش بنانا ہوگا۔ دوسرے قانون کے حوالے سے تمام تر گفتگو کے دوران ہمارا مقصد یہ جاننا ہوگا کہ اپنی عادات کو پُرکشش کیسے بنایا جائے۔ اگرچہ ہر عادت کو مافوق الطبعی محرک کی شکل دینا ممکن نہیں، لیکن کسی بھی عادت کو زیادہ ترغیب انگیز بنایا جا سکتا ہے۔ اس کے لئے ہمیں آغاز میں یہ سمجھنا ہوگا کہ طلب کیا ہوتی ہے اور کس انداز میں کام کرتی ہے۔

ہم شروعات اس حیاتیاتی امتیاز سے کریں گے جو تمام عادات میں مشترک ہے: ڈوپامین (dopamine) کا ابھار۔

ڈوپامین سے پیدا ہونے والا فیڈ بیک لوپ

ڈوپامین* نامی ایک نیورو ٹرانسمیٹر کو ماپ کے سائنسدان کسی طلب کے پیدا ہونے کے بالکل درست لمحے کی نشاندہی کر سکتے ہیں۔ ڈوپامین کی اہمیت 1954ء میں اس وقت واضح ہوئی جب جیمس اولڈز (James Olds) اور پیٹر ملنر (Peter Milner) نامی دو نیورو سائنٹسٹوں نے ایک تجربے کے ذریعے طلب اور خواہش کے پس پردہ کارفرما عصبی افعال کا پتہ چلایا۔ چوہوں کے دماغوں میں الیکٹروڈ (electrodes) یعنی برقیرے نصب کر کے محققین نے ڈوپامین کا اخراج بند کر دیا۔ یہ دیکھ کر سائنسدانوں کو بڑی حیرت ہوئی کہ چوہوں میں زندہ رہنے کی خواہش ہی ختم ہو گئی۔ وہ کھاتے نہیں تھے، جنسی عمل نہیں کرتے تھے، کسی چیز کی طلب ظاہر نہیں کرتے تھے۔ چند دن کے اندر اندر چوہے پیاس سے مر گئے۔ (۱)

بعد کے مطالعوں میں دیگر سائنسدانوں نے بھی دماغ کے ڈوپامین خارج کرنے والے حصوں کو بلاک کیا لیکن اس مرتبہ انہوں نے ڈوپامین سے محروم چوہوں کے منہ میں شکر کے ننھے ننھے قطرے ٹپکائے۔ شکر کی لذت نے ان کی ننھی ننھی تھوتھنیوں پر لطف بھری مسکراہٹیں بکھیر دیں۔ اگر ڈوپامین کا اخراج بند تھا لیکن شکر انہیں اتنی ہی پسند آئی جتنی کہ پہلے آتی تھی۔ بس یہ تھا کہ شکر

---

(۱) ڈوپامین ہماری عادات پر اثر انداز ہونے والا واحد کیمیاوی مادہ نہیں ہے۔ ہر رویئے میں دماغ کے کئی حصے اور عصبی کیمیاوی مادے شامل ہوتے ہیں اور جو کوئی بھی یہ دعویٰ کرے کہ عادات کا تعلق سراسر ڈوپامین سے ہے، وہ اس پراسیس کے کئی بڑے بڑے حصوں کو نظر انداز کر رہا ہے۔ یہ عادات کی تشکیل میں کردار ادا کرنے والا صرف ایک اہم عنصر ہے۔ تاہم، اس باب میں، میں ڈوپامین کے سرکٹ پر توجہ مرکوز رکھوں گا کیونکہ اس سے ہمیں خواہش، طلب اور تحریک، جو کہ ہر عادت کے پس پردہ کارفرما ہوتے ہیں، کی حیاتیاتی بنیادوں کو سمجھنے کا موقع ملے گا۔

کے لئے ان کی طلب ختم ہو گئی تھی۔ لذت محسوس کرنے کی اہلیت باقی رہی لیکن ڈوپامین کی عدم موجودی میں خواہش ختم ہو گئی۔ اور خواہش کی عدم موجودی میں عمل ختم ہو گیا۔

جب دیگر سائنسدانوں نے اس پراسیس کو الٹاتے ہوئے دماغ کے صلے والے مراکز کو ڈوپامین سے نہلا دیا تو جانور خطرناک حد تک بڑھی ہوئی رفتار سے عادات کو دہرانے لگے۔ ایک مطالعے کے دوران، چوہے جب بھی اپنی ناک ایک ڈبے میں داخل کرتے تو انہیں ڈوپامین کا ڈوز ملتا۔ چند ہی منٹوں میں چوہوں کی طلب اتنی شدید ہو گئی کہ وہ ایک ایک گھنٹے میں آٹھ آٹھ سو بار ناک اس ڈبے میں گھسانے لگے۔ (انسان بھی کچھ زیادہ مختلف نہیں، سلاٹ مشین پر کھیلنے والا کوئی بھی اوسط کھلاڑی مشین کے پہیئے کو ایک گھنٹے میں چھ سو بار گھما سکتا ہے۔)

عادات فیڈ بیک کا وہ لوپ ہوتی ہیں جنہیں ڈوپامین سے تحریک ملتی ہے۔ عادت کی شکل اختیار کرنے کے قوی امکانات رکھنے والا کوئی بھی رویہ جیسا کہ منشیات استعمال کرنا، جنک فوڈ کھانا، ویڈیو گیمز کھیلنا، سوشل میڈیا میں چکرانا، ڈوپامین کے بلند لیول سے جڑا ہوتا ہے۔ یہی بات ہمارے انتہائی بنیادی داخلِ عادت رویئے جیسا کہ کھانا کھانا، پانی پینا، جنسی عمل کرنا اور سماجی میل ملاپ کرنا، کے بارے میں بھی کہی جاسکتی ہے۔

سالوں تک سائنسدان اس مفروضے کے تحت چلتے رہے کہ ڈوپامین کا تعلق صرف لطف و لذت سے ہے، لیکن اب ہم جانتے ہیں کہ یہ دیگر کئی عصبی افعال میں مرکزی کردار ادا کرتا ہے، جن میں تحریک و ترغیب، سیکھنا اور یاد رکھنا، سزا اور کراہت، اور رضا کارانہ افعال شامل ہیں۔

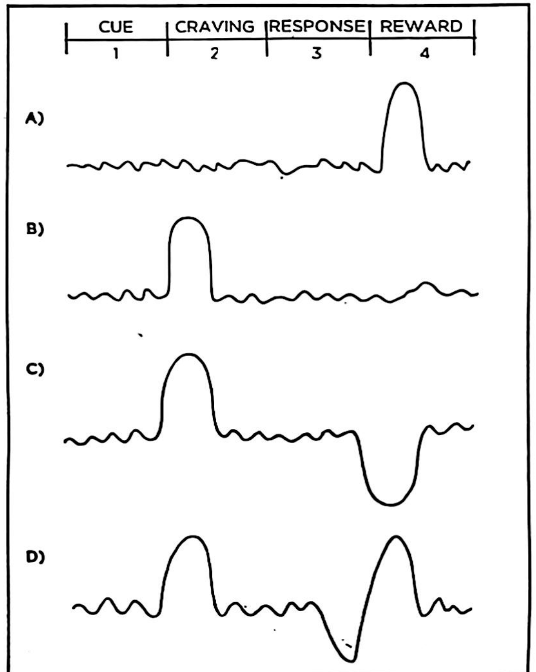
جب بات عادات کی آتی ہے تو بنیادی نکتہ یہ ہے: ڈوپامین کا اخراج صرف اس وقت نہیں ہوتا جب آپ لطف محسوس کرتے ہیں بلکہ اس وقت بھی ہوتا ہے جب آپ کو لطف کی توقع ہو۔ جوئے کے عادیوں کو بازی لگانے سے عین پہلے ڈوپامین کی ایک لہر ملتی ہے، جیتنے کے بعد نہیں۔ کوکین کے عادیوں کو کوکین دیکھ کر ڈوپامین کی لہر ملتی ہے، اسے استعمال کرنے کے بعد نہیں۔ جب کبھی آپ کو نظر آتا ہے کہ صلہ پانے کا کوئی موقع سامنے ہے تو توقع کے عالم میں ڈوپامین کا لیول بڑھ جاتا ہے۔ اور جب بھی ڈوپامین کا لیول بڑھتا ہے، عمل کرنے کی تحریک بھی بڑھ جاتی ہے۔

ہم صلہ ملنے کی توقع میں حرکت میں آتے ہیں، صلہ پانے کے بعد نہیں۔

دلچسپ بات یہ ہے کہ آپ کو صلہ ملنے کی صورت میں دماغ میں صلے کا جو نظام متحرک ہوتا ہے، وہی نظام اس وقت بھی حرکت میں آتا ہے جب آپ کو صلہ ملنے کی توقع ہوتی ہے۔ یہ بھی

ایک وجہ ہے کہ کسی تجربے کی توقع اکثر خود اس تجربے سے زیادہ بہتر معلوم ہوتی ہے۔ بچپن میں کرسمس کی صبح کے بارے میں سوچنا، اس صبح کو ملنے والے تحائف کو کھولنے سے زیادہ پُر لطف ہو سکتا ہے۔ بلوغت میں آنے والی چھٹیوں کے بارے میں سوچنا، چھٹیاں منانے سے زیادہ پُر لطف ہوتا ہے۔ سائنسدان اسے ''چاہت'' اور ''پسند'' کے بیچ پایا جانے والا فرق کہتے ہیں۔

ڈوپامین کا ابھار



کسی عادت کو اپنانے سے پہلے (A) ڈوپامین کا اخراج اس وقت ہوتا ہے جب صلے کا تجربہ پہلی بار ہوتا ہے۔ دوسری مرتبہ (B) ڈوپامین ایکشن لینے سے پہلے، ایماء کو پہچان لینے کے فوراً بعد ابھرتا ہے۔ اس ابھار کے نتیجے میں ایماء کے نظر آتے ہی خواہش کا احساس اور ایکشن لینے کی طلب پیدا ہوتی ہے۔ جب عادت اپنالی جاتی ہے تو صلہ پانے کے بعد ڈوپامین میں ابھار نہیں آئے گا کیونکہ آپ پہلے سے ہی صلے کی توقع لگائے بیٹھے ہوں گے۔ تاہم اگر آپ کو ایماء نظر آئے اور صلے کی توقع پیدا ہو مگر صلہ نہ ملے تو پھر مایوسی کے عالم میں ڈوپامین کا لیول گر جائے گا (C)۔ جب صلہ تاخیر سے ملے تو ڈوپامین کے ردعمل کی خاصیت صاف دیکھی جاسکتی ہے (D)۔ پہلے ایماء کو پہچانا جاتا ہے اور طلب پیدا ہونے کی صورت میں ڈوپامین بڑھتا ہے۔ پھر ردعمل کا اظہار ہوتا ہے مگر صلہ ملنے میں تاخیر ہو جاتی ہے اور ڈوپامین کا لیول گرنے لگتا ہے۔ آخر میں جب توقع سے کچھ تاخیر سے صلہ ملتا ہے تو ڈوپامین کا لیول پھر بڑھ جاتا ہے۔ یہ ایسے ہی ہے جیسے دماغ کہہ رہا ہو: ''دیکھا! مجھے معلوم تھا کہ میں درست ہوں۔ اگلی بار اس ایکشن کو دہرانا مت بھولنا۔''

صلہ پسند کرنے والے عصبی سرکٹس (neural circuits) کے مقابلے میں آپ کے دماغ میں صلہ چاہنے والے عصبی سرکٹس بہت زیادہ ہیں۔ دماغ میں چاہنے والے مراکز بڑے بڑے ہوتے ہیں: برین سٹیم (brain stem)، نیوکلیئس اکمبنز (nucleus accumbens)، ونٹرل ٹیگ مینٹل ایریا (ventral tegmental area)، ڈورسل سٹریاٹم (dorsal striatum)، امگڈیلا (amygdala) اور پری فرنٹل کورٹیکس (prefrontal cortex) کے حصے۔ اس کے مقابلے میں دماغ کے پسند کرنے والے مراکز خاصے چھوٹے ہوتے ہیں۔ انہیں اکثر ''ہیڈونک ہاٹ سپاٹس'' (hedonic hot spots) یا ''عیاشی کے مراکز'' کہا جاتا ہے اور یہ پورے دماغ میں چھوٹے چھوٹے جزیروں کی طرح بکھرے ہوئے ہیں۔ مثال کے طور پر، محققین نے پتہ چلایا ہے کہ طلب کے دوران سو فیصد نیوکلیئس اکمبنز متحرک ہو جاتے ہیں۔ اس کے مقابلے میں، پسند کے دوران اس ڈھانچے کا صرف دس فیصد حصہ متحرک ہوتا ہے۔

یہ حقیقت کہ دماغ اپنے قیمتی رقبے کا اتنا سارا حصہ طلب اور خواہش سے تعلق رکھنے والے حصوں کے لئے مختص کرتا ہے، ان افعال کے اہم کردار کے حوالے سے مزید شواہد فراہم کرتی ہے۔ خواہش رویئے کو متحرک کرنے والا انجن ہے۔ ہر ایکشن، اس سے پہلے پیدا ہونے والی توقع کے تحت لیا جاتا ہے۔ طلب ہی ردِعمل کو پیدا کرتی ہے۔

یہ انکشافات رویئے کی تبدیلی کے دوسرے قانون کی اہمیت کو آشکار کرتے ہیں۔ اپنی عادات کو پُرکشش بنانا ضروری ہوتا ہے کیونکہ بنیادی طور پر صلے کی توقع ہی ہمیں عمل کی تحریک فراہم کرتی ہے۔ یہاں پر اس حکمت عملی کا کام شروع ہوتا ہے جسے ہم ''ترغیبات کا بنڈل بنانا'' کہتے ہیں۔

عادات کو پُرکشش بنانے میں ''ترغیبات کے بنڈل'' کا کردار

آئرلینڈ کے دارالحکومت ڈبلن کے رہنے والے الیکٹریکل انجینئرنگ کے طالب علم رونن برن (Ronan Byrne) کو نیٹ فلکس دیکھنا بہت پسند تھا لیکن اسے یہ بھی علم تھا کہ اسے اپنے معمول سے زیادہ ورزش کرنی چاہئے۔ اپنی انجینئرنگ کی مہارت کو استعمال میں لاتے ہوئے اپنی ''ساکت'' بائیسکل یعنی ''سٹیشنری بائیک'' میں جگاڑ لگائی اور اسے اپنے لیپ ٹاپ اور ٹیلی

ویژن کے ساتھ منسلک کر دیا۔ پھر اس نے ایک کمپیوٹر پروگرام تیار کیا جس کے تحت نیٹ فلکس صرف اسی وقت آن ہوتا جب وہ اپنی بائیک کو ایک خاص رفتار پر چلا رہا ہوتا۔ اگر اس کی رفتار زیادہ وقت کے لئے دھیمی پڑتی تو جو پروگرام بھی وہ دیکھ رہا ہوتا، اس کے دوبارہ رفتار پکڑنے تک کے لئے رک جاتا۔ ایک مداح کے الفاظ میں، وہ ''نیٹ فلکس کی ہر ''بسیار بینی'' '' کے ساتھ اپنے موٹاپے کو ختم کر رہا تھا۔''

وہ اپنی ورزش کی عادت کو زیادہ پُرکشش بنانے کے لئے ترغیبات کے بنڈل کا استعمال بھی کر رہا تھا۔ ترغیبات کا بنڈل بنانے کا مطلب یہ ہے کہ جو عمل آپ کرنا چاہتے ہیں، وہ اس عمل کے ساتھ منسلک کر دیا جائے جسے کرنا ضروری ہے۔ برن کی بات کی جائے تو اس نے نیٹ فلکس دیکھنے کے عمل (جو کہ وہ کرنا چاہتا تھا) اپنی ساکت بائیسکل چلانے کے عمل (جسے کرنا ضروری تھا) کے ساتھ بنڈل کر دیا یعنی منسلک کر دیا۔

کاروبار کرنے والے ترغیبات کے بنڈل بنانے میں ماہر ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر، جب امریکن براڈکاسٹنگ کارپوریشن، جس کا زیادہ معروف نام اے بی سی ہے، نے جب 2014-15ء کے سیزن کے لئے اپنے جمعرات کے روز دکھائے جانے والے ٹی وی پروگرامز کی فہرست جاری کی تو انہوں نے وسیع پیمانے پر ترغیبات کی بنڈلنگ سے استفادہ کیا۔

ہر جمعرات کو ادارے کی طرف سے سکرین رائٹر شونڈا رائمز (Shonda Rhimes) کے تخلیق کئے ہوئے تین شو دکھائے جاتے تھے: گریز اناٹومی (Grey's Anatomy)، سکینڈل (Scandal) اور ہاؤ ٹو گیٹ اوے ود مرڈر (How to Get Away with Murder)۔ اسے انہوں نے ''TGIT on ABC'' کا نام دیا (TGIT کا مطلب ہے: Thank God It's Thursday یعنی خدا کا شکر ہے آج جمعرات ہے)۔ ان پروگراموں کی تشہیر کے علاوہ اے بی سی اپنے ناظرین کو ترغیب دیتا تھا کہ وہ پاپ کارن بنائیں، ریڈ وائن پئیں اور اپنی شام سے لطف اندوز ہوں۔

اے بی سی پر شیڈیولنگ کے سربراہ اینڈریو کیوبٹز (Andrew Kubitz) نے اس مہم کے پس پردہ خیال کو ان الفاظ میں بیان کیا: ''ہم جمعرات کی راتوں کو جوڑوں یا تنہا خواتین کی توجہ حاصل کرنے کا موقع سمجھتے ہیں جو بیٹھنا چاہتے ہیں، فرار حاصل کرنا چاہتے ہیں، ریڈ وائن پینا چاہتے ہیں اور تھوڑی سی پاپ کارن کھانا چاہتے ہیں۔'' اس حکمت عملی کا سب سے دلچسپ پہلو یہ

تھا کہ اے بی سی اس چیز کو جو وہ ناظرین سے کروانا چاہتے تھے (یعنی ان کے پروگرام دیکھنا) ان کاموں کے ساتھ منسوب کر رہے تھے جو کہ ناظرین خود کرنا چاہتے تھے (یعنی سستانا، وائن پینا اور پاپ کارن کھانا)۔

وقت کے ساتھ ساتھ لوگوں نے اے بی سی کے پروگرام دیکھنے کے عمل کو آرام وسکون اور تفریح کے احساس کے ساتھ منسوب کرنا شروع کر دیا۔ اگر ہر جمعرات کے روز رات آٹھ بجے آپ ریڈ وائن پیتے اور پاپ کارن کھاتے ہیں تو ہوتے ہوتے ''جمعرات کی رات آٹھ بجے'' کا مطلب ہی آرام وسکون اور تفریح بن جاتا ہے۔ ایماء اور صلے کے بیچ تعلق بن جاتا ہے اور ٹیلی ویژن آن کرنے کی عادت زیادہ پُرکشش ہو جاتی ہے۔

اگر آپ کو کسی رویئے کے ساتھ بیک وقت اپنے پسندیدہ کام کرنے کا موقع مل جائے تو اس رویئے کی کشش میں اضافہ ہونے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔ شاید آپ مشہور شخصیات کے بارے میں تازہ ترین چٹ پٹی باتیں سننا چاہتے ہوں لیکن آپ کو ورزش کی بھی ضرورت ہو۔ ترغیبات کے بنڈل بنائے جائیں تو آپ ''زرد صحافت'' کرنے والے اخبارات پڑھنے اور ریالٹی شوز دیکھنے کا کام صرف ورزش گاہ میں ہی کر سکتے ہیں۔ ممکن ہے آپ پیڈی کیور کروانا چاہتے ہوں لیکن آپ کو اپنی ای میل کے ان باکس کی صفائی بھی کرنی ہے۔ حل: پیڈی کیور صرف اسی وقت کرایا جائے جب آپ اپنے کام کے حوالے سے موصول ہونے والی پرانی ای میلز کا جائزہ لے رہے ہوں۔

ترغیبات کے بنڈل بنانا نفسیات کی ایک تھیوری کا اطلاق کرنے کا ایک طریقہ ہے جسے ''پریمیک کا اصول'' (Premack's Principle) کہتے ہیں۔ اس تھیوری کا نام پروفیسر ڈیوڈ پریمیک کی تحقیقات پر رکھا گیا ہے۔ اس کے مطابق ''جن رویوں کے وقوع کا امکان زیادہ ہوتا ہے، وہ ان رویوں کو تقویت دیتے ہیں جن کے وقوع کا امکان کم ہوتا ہے۔'' بہ الفاظِ دیگر، آپ ای میلز کا جائزہ نہ بھی لینا چاہتے ہوں پھر بھی آپ کو یہ کام کرنے کی عادت پڑ جائے گی اگر آپ اس کے ساتھ کوئی ایسا کام جوڑ دیں جسے آپ واقعی کرنا چاہتے ہوں۔

ترغیبات کا بنڈل بنانے کے عمل کو آپ عادات کی گروہ بندی (جس کے بارے میں ہم نے باب 5 میں بات کی تھی) کے عمل کے ساتھ ملا کر اپنے رویئے کے تعین کے لئے قواعد وضوابط کا ایک مجموعہ بھی تشکیل دے سکتے ہیں۔

عادات کی گروہ بندی کے ساتھ ترغیبات کا بنڈل بنانے کا فارمولا کچھ یوں ہوگا:

1۔ (موجودہ عادت) کے بعد میں (ضروری کام) کروں گا۔

2۔ (ضروری کام) کے بعد میں (مرضی کا کام) کروں گا۔

اگر آپ خبریں پڑھنا چاہتے ہیں لیکن آپ کو پہلے سے زیادہ اظہارِ تشکر کرنے کی بھی ضرورت ہے:

1۔ اپنی صبح کی کافی پینے کے بعد میں ایک ایسی چیز کا نام لوں گا جس کے لئے میں شکر گزار ہوں اور جو کل رونما ہوئی (ضروری کام)۔

2۔ شکر گزاری کا اظہار کرنے کے بعد میں خبریں پڑھوں گا (مرضی کا کام)۔

اگر آپ کھیلوں کے پروگرام دیکھنا چاہتے ہیں، لیکن اس کے ساتھ آپ کو سیلز کے حوالے سے کالز بھی کرنا ہیں:

1۔ لنچ کے وقفے سے واپس آنے کے بعد، میں تین متوقع کلائنٹس کو فون کروں گا (ضروری کام)۔

2۔ تین متوقع کلائنٹس کو فون کرنے کے بعد میں ای ایس پی این چیک کروں گا (مرضی کا کام)

اگر آپ فیس بک چیک کرنا چاہتے ہیں لیکن آپ کو زیادہ ورزش کی بھی ضرورت ہے:

1۔ اپنا فون نکالنے کے بعد میں دس بیٹھکیں لگاؤں گا (ضروری کام)۔

2۔ دس بیٹھکیں لگانے کے بعد میں فیس بک چیک کروں گا (مرضی کا کام)۔

امید یہ ہے کہ ہوتے ہوتے آپ تین کلائنٹس کو فون کرنے یا دس burpees کرنے کے عمل کا انتظار شوق سے کرنے لگیں گے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہوگا کہ آپ کو کھیلوں کی تازہ ترین خبریں پڑھنے یا فیس بک چیک کرنے کا موقع ملنے والا ہے۔ ضروری کام کرنے کا مطلب یہ ہوگا کہ آپ کو مرضی کا کام کرنے کا موقع مل جائے گا۔

ہم نے اس باب کا آغاز مافوق الطبعی محرکات سے کیا تھا جو کہ حقیقت کی مبالغہ آمیز شکلیں ہوتی ہیں جو آپ میں متحرک ہونے کی خواہش بڑھا دیتی ہیں۔ ترغیبات کی بنڈلنگ کسی بھی عادت کو اپنی پسند کے کسی کام کے ساتھ جوڑ کر اس کی مبالغہ آمیز شکل بنانے کا ایک طریقہ ہیں۔ کسی حقیقی معنوں میں پُرکشش عادت کو تشکیل دینا مشکل کام ہے مگر تقریباً کسی بھی عادت کو اس کی اصل شکل سے زیادہ پُرکشش بنانے کیلئے یہ سادہ سی حکمت عملی استعمال کی جا سکتی ہے۔

☆ رویے کی تبدیلی کا دوسرا قانون یہ ہے: اسے پُرکشش بنا دیں۔

☆ کوئی موقع جتنا زیادہ پُرکشش ہوگا، اس کے عادت میں تبدیل ہونے کا امکان اتنا ہی زیادہ ہوگا۔

☆ عادات ڈوپامین سے تحریک پانے والا فیڈ بیک لوپ ہوتی ہیں۔ جب ڈوپامین کا لیول بڑھتا ہے تو متحرک ہونے کی خواہش بھی بڑھ جاتی ہے۔

☆ صلہ بجائے خود نہیں بلکہ صلہ پانے کی توقع ہمیں حرکت میں لاتی ہے۔ توقع جتنی زیادہ ہوگی، ڈوپامین کا ابھار بھی اتنا ہی زیادہ ہوگا۔

☆ ترغیبات کی بنڈلنگ اپنی عادات کو پُرکشش بنانے کا ایک طریقہ ہے۔ حکمت عملی یہ ہے کہ جو کام آپ کو پسند ہے، اسے کسی ضروری کام کے ساتھ منسلک کر دیا جائے۔

(9)

عادات کی تشکیل میں عزیز و اقارب کا کردار

1965ء میں ہنگری کے رہنے والے ایک شخص لیزلو پولگر (Laszlo Polgar) نے کلارا (Klara) نامی ایک خاتون کے نام عجیب و غریب خطوط کا ایک سلسلہ لکھا۔

لیزلو محنت پُر پکا یقین رکھتا تھا۔ درحقیقت، اس کا سارا یقین تھا ہی اس پر: وہ پیدائشی صلاحیت کے تصور کو یکسر رد کرتا تھا۔ اس کا دعویٰ تھا کہ صابرانہ مشق اور اچھی عادات کی تشکیل کے ساتھ کوئی بچہ بھی کسی بھی شعبے میں ''نابغہ'' کی حیثیت حاصل کر سکتا ہے۔ اس کا نعرہ تھا: ''نابغہ پیدا نہیں ہوتا بلکہ تعلیم و تربیت سے بنتا ہے۔''

اس خیال پر لیزلو کا یقین اتنا راسخ تھا کہ وہ اسے اپنے بچوں پر آزمانا چاہتا تھا، اور وہ کلارا کو خطوط اس لئے لکھ رہا تھا کیونکہ اسے ''ایک ایسی بیوی کی ضرورت تھی جو اس میں اس کا ساتھ دینے پر تیار ہو۔'' کلارا ایک ٹیچر تھی اور اگرچہ شاید وہ لیزلو جتنی ''راسخ العقیدہ'' نہیں تھی، مگر اس کا یقین بھی یہی تھا کہ مناسب تعلیم کے ساتھ کوئی بھی اپنے ہنر کو بڑھاوا دے سکتا ہے۔

لیزلو نے فیصلہ کیا کہ تجربات کے لئے شطرنج ایک موزوں شعبہ ہوگا، اور اس نے اپنے بچوں کو شطرنج کے غیر معمولی کھلاڑی بنانے کے لئے منصوبہ تیار کیا۔ بچوں کو تعلیم گھر پر دی جائے گی، اس وقت ہنگری میں ایسا بہت کم ہوتا تھا۔ گھر کو شطرنج کے حوالے سے کتابوں اور شطرنج کے مشہور کھلاڑیوں کی تصاویر سے بھر دیا جائے گا۔ بچے مسلسل ایک دوسرے کے ساتھ کھیلیں گے اور بہترین دستیاب ٹورنامنٹس میں شرکت کریں گے۔ گھر والے مل کر ہر بچے کے سامنے آنے والے مدمقابل کی ٹورنامنٹ ہسٹری کا مکمل ریکارڈ تیار کریں گے۔ ان کی زندگیاں شطرنج کے لئے وقف ہوں گی۔

لیزلو، کلارا سے شادی کرنے میں کامیاب رہا اور چند سالوں میں وہ تین بچیوں کے باپ بن گئے: سوزن، صوفیہ اور جوڈٹ۔

سب سے بڑی بیٹی سوزن نے چار سال کی عمر شطرنج کھیلنا شروع کر دی۔ چھ ماہ کے اندر اندر وہ بالغوں کو ہرانے کے قابل ہوگئی۔

منجھلی بیٹی صوفیہ اس سے بھی بڑھ کر نکلی۔ چودہ سال کی عمر میں وہ عالمی چیمپئن بن گئی، اور اس کے چند سال بعد اسے ''گرینڈ ماسٹر'' کا رتبہ مل گیا۔

سب سے چھوٹی بیٹی، جوڈٹ، سب سے بہتر ثابت ہوئی۔ پانچ سال کی عمر میں وہ اپنے باپ کو ہرانے لگی۔ بارہ سال کی عمر میں دنیا کے سو بہترین شاطروں کی فہرست میں شامل ہونے والی کم عمر ترین شاطر بن گئی۔ پندرہ سال اور چار ماہ کی عمر میں وہ تاریخ کی سب سے کم عمر گرینڈ ماسٹر بن گئی، یہ ریکارڈ اس سے پہلے بابی فشر (مشہور امریکی شاطر) کے پاس تھا۔ ستائیس سال تک وہ دنیا کی نمبرون خاتون شاطر بنی رہی۔

نرم الفاظ بھی استعمال کیے جائیں تو کہا جائے گا کہ پولگر بہنوں کا بچپن غیر معمولی تھا۔ اور اس کے باوجود، اگر ان سے اس بارے میں پوچھا جاتا تو وہ کہتیں کہ ان کا طرزِ حیات پُرکشش بلکہ لطف انگیز بھی تھا۔ انٹرویوز میں یہ بہنیں اپنے بچپن کو مشقت آمیز ہونے کے بجائے لطف آمیز قرار دیتی آئی ہیں۔ شطرنج کھیلنا انہیں بہت پسند تھا۔ اس سے ان کا جی ہی نہیں بھرتا تھا۔ کہا جاتا ہے کہ ایک مرتبہ لیزلو نے صوفیہ کو آدھی رات کے وقت باتھ روم میں شطرنج کھیلتے ہوئے پایا۔ اسے سونے کی تلقین کرتے ہوئے اس نے کہا: ''صوفیہ، مہروں کا پیچھا چھوڑ دو۔'' اس پر اس نے جواب دیا۔ ''ڈیڈی، یہ میرا پیچھا نہیں چھوڑتے۔''

پولگر بہنیں ایک ایسی ثقافت میں پروان چڑھیں جہاں شطرنج کو ہر چیز پر ترجیح دی جاتی تھی...... شطرنج کھیلنے پر ان کی تعریف ہوتی تھی، انہیں انعام دیا جاتا تھا۔ ان کی دنیا میں شطرنج کا جنون عام بات تھی۔ اور جیسا کہ ہم دیکھنے والے ہیں، جو بھی عادات آپ کی ثقافت میں عموم کی حیثیت رکھتی ہیں، وہ آپ کی زندگی میں آنے والے سب سے پُرکشش رویوں میں شامل ہوتی ہیں۔

سماجی روایات کی دلفریب کشش

انسان کی سرشت ریوڑ کے جانور کی ہے۔ ہم اپنی جگہ بنانا چاہتے ہیں، دوسروں کے ساتھ تعلق استوار کرنا چاہتے ہیں، اور اپنے ہم چشموں سے عزت اور پسندیدگی حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ایسے میلانات ہماری بقاء میں بنیادی کردار ادا کرتے ہیں۔ ارتقاء کی زیادہ تر تاریخ کے دوران ہمیں اپنے اجداد قبائل کی شکل میں رہتے ہوئے نظر آتے ہیں۔ قبیلے سے الگ ہونا، یا اس سے بدتر صورت یہ کہ قبیلے سے نکال دیا جانا، سزائے موت پانے کے مترادف ہوتا تھا۔ ''تنہا بھیڑیا مر

جاتا ہے لیکن غول زندہ رہتا ہے۔''(۱)

اس کے مقابلے میں جو دوسروں کے ساتھ مل کر کام کرنے اور تعلق استوار کرنے میں کامیاب رہتے، وہ زیادہ عافیت کے ساتھ زندگی گزارتے، جنسی تعلق استوار کرنے کے زیادہ مواقع ملتے اور وسائل تک رسائی بھی زیادہ ہوتی۔ جیسا کہ چارلس ڈارون نے نوٹ کیا تھا: ''بنی نوع انسان کی طویل تاریخ میں وہی غالب رہے ہیں جنہوں نے سب سے زیادہ موثر انداز میں مل کر کام کرنا اور برجستہ کام کرنا سیکھ لیا۔'' نتیجتاً، انسان کی شدید ترین خواہشات میں سے ایک ''تعلق'' رکھنا ہے۔ اور یہ قدیم ترجیح ہمارے جدید رویے پر بہت گہرا اثر مرتب کرتی ہے۔

اپنی اولین عادات کو ہم منتخب نہیں کرتے بلکہ ان کی نقالی کرتے ہیں۔ ہم اس سکرپٹ کے مطابق چلتے ہیں جو ہمارے گھر والوں اور دوستوں، ہمارے چرچ یا سکول، ہماری مقامی کمیونٹی اور بالعموم معاشرے کی طرف سے ملتا ہے۔ یہ تمام ثقافتیں اور گروہ اپنے ساتھ اپنی توقعات اور معیارات لے کر آتے ہیں...... شادی کب اور کہاں کی جائے، بچے کتنے پیدا کیے جائیں، کون سے تہوار منائے جائیں، اپنے بچے کی سالگرہ پر کتنی رقم خرچ کی جائے۔ کئی اعتبارات سے، یہ سماجی روایات ایسے غیر مرئی اصول ہوتی ہیں جن کی بناء پر ہمارا روزمرہ کے رویوں کا تعین ہوتا ہے۔ آپ ہمیشہ انہیں ذہن میں رکھتے ہیں، چاہے یہ شعوری سطح پر بہت زیادہ نمایاں نہ ہوں۔ اکثر آپ اپنی ثقافت کی عادات کو سوچے بغیر، سوال کیے بغیر اور بعض اوقات یاد رکھے بغیر دہراتے رہتے ہیں۔ جیسا کہ فرانسیسی فلسفی مکیل ڈی مونٹین (Michel de Montaigne) نے لکھا تھا: ''معاشرتی زندگی کے رسوم ورواج ہمیں بہالے جاتے ہیں۔''

زیادہ تر اوقات میں گروہ کے ساتھ مل کر چلنا بوجھ نہیں لگتا۔ ہر کوئی اجتماع کا حصہ بننا چاہتا ہے۔ اگر آپ ایک ایسے خاندان میں پروان چڑھیں جو آپ کو شطرنج میں مہارت رکھنے پر انعام دے تو شطرنج کھیلنا ایک بہت پُرکشش کام معلوم ہوگا۔ اگر آپ کسی ایسی جگہ کام کرتے ہیں جہاں ہر کوئی مہنگے مہنگے سوٹ پہنتا ہے تو آپ بھی ایسا ایک سوٹ خریدنے کی فضول خرچی کرنے کی طرف مائل ہوں گے۔ اگر آپ کے سارے دوست کوئی ''اندرونی'' لطیفہ شیئر کر رہے ہیں یا کوئی نئی اصطلاح استعمال کر رہے ہیں تو آپ بھی ایسا کرنا چاہیں گے تاکہ انہیں لگے کہ آپ اسے ''سمجھتے'' ہیں۔ رویے جب ہمیں اجتماع کا حصہ بننے میں مدد دیتے ہیں تو پُرکشش ہو جاتے ہیں۔

---

(۱) مجھے بہت خوشی ہے کہ میں اس کتاب Game of Thrones کا حوالہ لانے میں کامیاب رہا۔

ہم تین گروہوں کی عادات کی خصوصی طور پر نقالی کرتے ہیں:

1۔ قریبی لوگوں کا گروہ
2۔ اکثریتی گروہ
3۔ طاقتور یا صاحبِ اختیار افراد کا گروہ۔

ہر گروہ رویئے کی تبدیلی کے دوسرے قانون سے فائدہ اٹھانے اور ہماری عادات کو زیادہ پُرکشش بنانے کا موقع فراہم کرتا ہے۔

1۔ قریبی لوگوں کی نقالی کرنا

قربت ہمارے رویئے پر گہرا اثر ڈالتی ہے۔ یہ طبعی ماحول کے حوالے سے درست ہے جیسا کہ ہم نے باب 6 میں بات کی، لیکن یہ سماجی ماحول کے حوالے سے بھی درست ہے۔

ہم اپنے آس پاس کے لوگوں سے عادات لیتے ہیں۔ ہمارے والدین بحث مباحثے کو کس طرح ہینڈل کرتے ہیں، ہمارے ہم چشم ایک دوسرے کے ساتھ جیسے فلرٹ کرتے ہیں، ہمارے رفقائے کار جس انداز میں نتائج حاصل کرتے ہیں، ہم ان سب کی نقالی کرتے ہیں۔ آپ کے دوست چرس پیتے ہوں تو آپ بھی اس کا تجربہ کر کے دیکھیں گے۔ اگر آپ کی بیوی سونے سے پہلے دروازے کا قفل دو مرتبہ چیک کرتی ہو تو آپ بھی ایسا کرنے لگیں گے۔

میں نے دیکھا ہے کہ میں اکثر اپنے آس پاس کے لوگوں کے رویئے کی نقالی کرنے لگتا ہے اور مجھے احساس بھی نہیں ہوتا۔ گفتگو کے دوران میں خود بخود مدمقابل کے کھڑے ہونے یا بیٹھنے کا انداز اپنا لیتا ہوں۔ کالج کے دنوں میں، میں نے اپنے کمرے میں شریک ساتھیوں کی طرح بات کرنا شروع کر دیا تھا۔ دوسرے ممالک کے سفر کے دوران، میں غیر شعوری طور پر مقامی بولی کا لہجہ اپنا لیتا ہوں حالانکہ خود کو ایسا نہ کرنے کی تلقین بھی کرتا رہتا ہوں۔

عمومی اصول یہ ہے کہ ہم کسی کے جتنا نزدیک ہوں گے، اس کی عادات کی نقالی کرنے کے امکانات اتنے ہی قوی ہوں گے۔ نئی راہیں کھولنے والے ایک مطالعے میں بارہ ہزار افراد کو 32 سال تک زیرنگرانی رکھنے کے بعد دریافت کیا گیا کہ ''اگر کسی فرد کا کوئی دوست موٹا ہو تو اس کے اپنے موٹے ہونے کے امکانات میں 57 فیصد اضافہ ہو جاتا ہے۔'' یہ انکشاف دوسرے رخ سے بھی درست ہے۔ ایک اور مطالعے سے معلوم ہوا کہ اگر کسی تعلق میں ایک فریق اپنا وزن گھٹا لے تو

33 فیصد امکانات ہیں کہ دوسرا فریق بھی وزن گھٹا لے گا۔ ہمارے عزیز و اقارب ہم پر ''ہم چشمی'' کا ایک غیر مرئی دباؤ ڈالتے ہیں جو ہمیں ان کی سمت کھینچتا ہے۔

یہ بھی درست ہے کہ ہم چشموں کا دباؤ صرف اس وقت برا ثابت ہوتا ہے جب آپ منفی اثرات میں گھرے ہوں۔ خلاباز مائیک میسی مینو جب ایم آئی ٹی میں پڑھ رہا تھا تو اس نے روبوٹکس (robotics) کی ایک مختصر سی کلاس میں شرکت کی۔ کلاس میں شامل دس افراد میں سے چار خلاباز بن گئے۔ اگر آپ کا ہدف خلانوردی تھا تو اس کمرے کا ماحول آپ کے لئے بہترین تھا۔ اسی طرح، ایک مطالعے سے پتہ چلا کہ آپ کے بہترین دوست کا آئی کیو گیارہ بارہ سال کی عمر میں جتنا بلند ہوگا، فطری ذہانت کے لیول کو مدنظر رکھتے ہوئے بھی، پندرہ سال میں آپ کا آئی کیو بھی اسی نسبت سے بلند ہو جائے گا۔ ہم اپنے گرد و پیش کے لوگوں کے خواص اور طور طریقے جذب کرتے ہیں۔

بہتر عادات تشکیل دینے کے مؤثر ترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ کسی ایسے ماحول کا حصہ بن جائیے جہاں آپ کا مطلوبہ رویہ عمومی رویئے کی حیثیت رکھتا ہو۔ نئی عادتیں اختیار کرنا اس وقت بہت آسان ہو جاتا ہے جب آپ دوسروں کو انہیں ہر روز دہراتے ہوئے دیکھتے ہیں۔ اگر آپ جسمانی طور پر فٹ لوگوں میں گھرے رہتے ہیں تو ورزش کو ایک مشترکہ عادت کے طور پر اپنانا آسان ہو جائے گا۔ اگر آپ جیز میوزک سے محبت رکھنے والوں میں گھرے رہتے ہیں تو ہر روز یہی میوزک بجانا آپ کو بہت ''معقول'' لگے گا۔ آپ کا کلچر ''نارمل'' باتوں کے حوالے سے آپ کی توقعات کا تعین کرتا ہے۔ ایسے لوگوں میں شامل ہو جائیے جن میں وہ عادتیں موجود ہیں جو کہ آپ اپنانا چاہتے ہیں۔ آپ سب ایک ساتھ بلندی کی طرف گامزن ہوں گے۔

اپنی عادات کو مزید پُرکشش بنانے کے لئے آپ اس حکمت عملی کو ایک قدم آگے لے جا سکتے ہیں۔

ایسے ماحول کا حصہ بنئے جہاں (۱) آپ کا مطلوبہ رویہ عمومی رویہ ہو اور (۲) آپ میں پہلے سے کوئی ایسی بات ہو جو اس گروہ میں بھی پائی جاتی ہو۔ نیویارک سٹی کا ایک کارجُو سٹیو کیمب (Steve Kamb)، ''نرڈ فٹنس'' (Nerd Fitness) نامی ایک کمپنی چلاتا ہے جو ''وزن گھٹانے، قوت بڑھانے اور صحتمند ہونے میں ایسے لوگوں کی مدد کرتی ہے جو ایک چیز کے پیچھے پاگل ہوتے ہیں، معاشرے میں فٹ نہیں ہو پاتے یا دوسروں سے مختلف ہوتے ہیں۔'' اس کے کلائنٹس

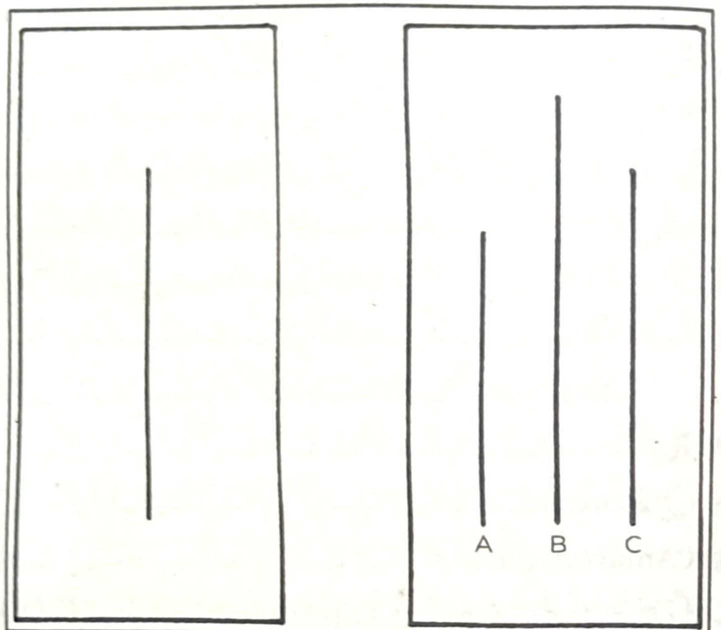
میں ویڈیو گیمز کے شائق، فلموں کے عاشق اور ایسے عام آدمی شامل ہیں جو جسمانی فٹنس حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ بہت سے لوگ جب پہلی دفعہ ورزش گاہ میں جاتے ہیں یا اپنے کھانے پینے کے معمولات تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو بہت اجنبی اجنبی سا محسوس کرتے ہیں لیکن اگر آپ پہلے سے ہی کسی انداز میں گروہ کے لوگوں سے مماثلت رکھتے ہیں مثلاً یہ کہ آپ سب ''سٹار وارز'' کے مداح ہیں تو تبدیلی کی کشش میں اضافہ ہو جاتا ہے کیونکہ یہ ایسا کام معلوم ہوتی ہے جو کہ آپ جیسے لوگ پہلے ہی کر رہے ہیں۔

قبیلے کا حصہ ہونا تحریک و ترغیب کو قائم میں سب سے مؤثر کردار ادا کرتا ہے۔ اس کی بدولت ایک انفرادی جستجو، اجتماعی بن جاتی ہے۔ پہلے آپ اکیلے تھے۔ آپ کی شناخت منفرد تھی۔ آپ مطالعے کے شائق ہیں۔ آپ موسیقار ہیں۔ آپ ایتھلیٹ ہیں۔ جب آپ کسی بک کلب یا بینڈ یا سائیکلنگ گروپ کا حصہ بن جاتے ہیں تو آپ کی شناخت آس پاس کے لوگوں سے منسلک ہو جاتی ہے۔ بڑھوتری اور تبدیلی ایک انفرادی کوشش نہیں رہتی۔ ہم مطالعے کے شائقین ہیں۔ ہم موسیقار ہیں۔ ہم سائیکلسٹ ہیں۔ مشترکہ شناخت آپ کی انفرادی شناخت کو تقویت پہنچانے لگتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ہدف حاصل کرنے کے بعد بھی گروہ کا حصہ بنے رہنا، عادات کو برقرار رکھنے میں نہایت اہم کردار ادا کرتا ہے۔ دوستی اور شراکت کی بدولت نئی پہچان کی جڑیں مضبوط ہوتی ہیں اور اپنے رویئے کو طویل مدتی دورانیئے میں برقرار رکھنے میں مدد ملتی ہے۔

2۔ اکثریت کی نقالی کرنا

1950ء کی دہائی میں ماہر نفسیات سولومن ایش (Solomon Asch) نے سلسلہ وار تجربات کیے جنہیں اب ہر سال گریجویشن کے ہزاروں طالب علموں کو پڑھایا جاتا ہے۔ ہر تجربے کا آغاز کرنے کے لئے، فاعل اجنبیوں کے ایک گروہ کے ساتھ ایک کمرے میں داخل ہوتا تھا۔ اسے علم نہیں ہوتا تھا کہ دیگر شرکاء درحقیقت اداکار ہیں جنہیں محقق نے وہاں بھیجا ہے اور مخصوص سوالوں کیلئے پہلے سے تیار کردہ جواب دینے کی ہدایت کی ہے۔

گروپ کو ایک کارڈ دکھایا جاتا جس پر ایک لکیر کھنچی ہوتی اور پھر ایک اور کارڈ جس پر لکیروں کا ایک سلسلہ نظر آتا۔ ہر فرد سے کہا جاتا کہ دوسرے کارڈ پر موجود لکیروں میں سے وہ لکیر منتخب کرے جس کی لمبائی پہلے کارڈ کی لکیر کے عین مطابق ہو۔ کام بہت سادہ تھا۔ تجربے میں استعمال ہونے والے کارڈز کی ایک مثال حسب ذیل ہے:



یہ ان دو کارڈز کی ایک مثال ہے جو سولومن ایش نے اپنے مشہور زمانہ ''سماجی معیارات کی پیروی'' کے تجربات میں استعمال کیے۔ پہلے کارڈ (بائیں) پر دی گئی لکیر کی لمبائی واضح طور پر دوسرے کارڈ کی لکیر C کے مطابق ہے لیکن جب اداکاروں کا ایک گروہ دعویٰ کرتا تھا کہ اس کی لمبائی مختلف ہے تو تحقیق میں شامل فاعلین اکثر اپنا ذہن بدل لیتے اور اپنی آنکھوں پر یقین کرنے کے بجائے بھیڑ کے ساتھ چلنے کو ترجیح دیتے۔

تجربے کا آغاز ہمیشہ ایک ہی انداز میں ہوتا۔ پہلے چند آسان آزمائشیں ہوتیں جن میں ہر کوئی درست لکیر پر متفق ہو جاتا۔ چند باریوں کے بعد، شرکاء کو ایک ٹسٹ دکھایا جاتا جو کہ گزشتہ ٹسٹوں کے جتنا ہی آسان ہوتا، فرق یہ ہوتا کہ کمرے میں موجود اداکار دیدہ دانستہ ایک غلط جواب منتخب کر لیتے۔ مثال کے طور پر، وہ مندرجہ بالا تصویر میں دکھائے گئے موازنے میں سے لکیر A کو منتخب کر لیتے۔ ہر کوئی متفق ہوتا کہ لکیریں ایک جیسی ہیں حالانکہ ان میں واضح فرق موجود ہوتا۔

تجربے کا فاعل جو کہ اس دھوکے سے بے خبر ہوتا، فوراً چکر کھا جاتا۔ اس کی آنکھیں کشادہ ہو جاتیں۔ وہ دبی دبی، گھبرائی ہوئی ہنسی ہنسنا شروع کر دیتا۔ وہ دیگر شرکاء کے ردِعمل کو دوسری مرتبہ چیک کرتا۔ ایک کے بعد ایک فرد غلط جواب دیتا تو ان کی پریشانی میں اضافہ ہوتا جاتا۔ جلد ہی

فاعل اپنی آنکھوں پر شبہ کرنے لگتا۔ بالآخر، وہ وہی جواب دے دیتا جس کے بارے میں دل ہی دل میں اسے خود بھی معلوم ہوتا کہ یہ غلط ہے۔

ایش نے یہ تجربہ کئی بار اور کئی مختلف طریقوں سے کیا۔ اس نے دریافت کیا کہ جیسے جیسے اداکاروں کی تعداد میں اضافہ ہوتا، ویسے ویسے فاعل کی ''اطاعت'' میں بھی اضافہ ہو جاتا۔ اگر صرف ایک اداکار فاعل کے ساتھ ہوتا تو اس کے انتخاب پر کوئی اثر نہ پڑتا۔ وہ اپنے تئیں فرض کر لیتا کہ اس کے ساتھ ایک بے وقوف آدمی بیٹھا ہے۔ جب فاعل کے ساتھ دو اداکار بیٹھے ہوتے تو بھی بہت کم فرق پڑتا۔ لیکن جب اداکاروں کی تعداد بڑھ کر تین ہو جاتی اور پھر آٹھ تک پہنچ جاتی، تو فاعل کے خود پر شبہ کرنے کے امکانات میں اضافہ ہونے لگتا۔ تجربے کے اختتام تک، قریباً 75 فیصد فاعلین اجتماعی جواب کے ساتھ متفق ہو جاتے حالانکہ یہ واضح طور پر غلط ہوتا۔

جب کبھی ہم اپنے طرزِ عمل کے حوالے سے شکوک و شبہات کے شکار ہوتے ہیں تو رہنمائی کے لئے گروہ کی طرف دیکھتے ہیں۔ ہم مسلسل اپنے ماحول کا جائزہ لے رہے ہوتے ہیں اور سوچ رہے ہوتے ہیں۔ ''دوسرے لوگ کیا کر رہے ہیں؟'' ہم ایمازون (Amazon) یا یلپ (Yelp) یا ٹرپ ایڈوائزر (TripAdvisor) پر ریویو اس لئے پڑھتے ہیں کیونکہ ہم خریداری، خورونوش اور سفر کرنے کے حوالے سے ''بہترین'' عادات کی نقالی کرنا چاہتے ہیں۔ عمومی حالات میں یہ ایک دانشمندانہ حکمت عملی ہے۔ زبانِ خلق نقارۂ خدا سمجھی جاتی ہے۔

مگر اس کا ایک منفی پہلو بھی ہو سکتا ہے۔

قبیلے کا عمومی رویہ اکثر فرد کے مطلوبہ رویئے پر غالب آ جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک مطالعے سے معلوم ہوا کہ جب ایک گروپ کے رکن کے طور پر ایک چمپینزی گری دار میوے توڑنے کا ایک موثر طریقہ سیکھ لیتا ہے اور جب اسے ایک ایسے گروپ میں ڈال دیا جاتا ہے جو کوئی کم موثر طریقہ استعمال کر رہا ہو تو وہ بہتر طریقہ استعمال کرنا چھوڑ دیتا ہے تاکہ گروہ کا حصہ بن سکے۔

انسان بھی ایسے ہی ہیں۔ گروہ کے رسم و رواج کی پابندی کے حوالے سے باطنی طور پر نہایت شدید دباؤ موجود رہتا ہے۔ قبول کر لئے جانے کا صلہ اکثر بحث میں جیت جانے، ذہین نظر آنے یا حقیقت پا لینے کے صلے سے زیادہ بڑا ہوتا ہے۔ زیادہ تر مواقع پر ہم بھیڑ کے ساتھ مل کر غلط بننا زیادہ پسند کریں گے بہ نسبت اس کے کہ تنہا رہ کر صحیح بن جائیں۔

انسانی ذہن دوسروں کے ساتھ خوشگوار تعلق بنانا جانتا ہے۔ یہ دوسروں کے ساتھ خوشگوار

تعلق بنانا چاہتا ہے۔ یہ ہمارا فطری رویہ ہے۔ آپ اس پر غالب آ سکتے ہیں، آپ گروہ کو نظر انداز کر سکتے ہیں یا دوسروں کی رائے کی پرواہ کرنا چھوڑ سکتے ہیں، لیکن اس کام میں محنت لگتی ہے۔ اپنے ماحول کے دھارے کے خلاف جانے کے لئے اضافی ہمت درکار ہوتی ہے۔

جب اپنی عادات کو تبدیل کرنے کا مطلب اپنے قبیلے کو چیلنج کرنا ہو تو پھر تبدیلی ناگوار شکل اختیار کر جاتی ہے۔ جب اپنی عادات کو تبدیل کرنے کا مطلب قبیلے کی اجتماعیت کا حصہ بننا ہو تو تبدیلی بڑی پُرکشش ہو جاتی ہے۔

3۔ طاقتور یا صاحب اختیار لوگوں کی نقالی کرنا

انسان ہر جگہ اقتدار، عزت اور مرتبے کے تعاقب میں نظر آتا ہے۔ ہم اپنے سینے پر تمغے ٹنگوانا چاہتے ہیں۔ ہم اپنے عہدے میں ''پریذیڈنٹ'' یا ''پارٹنر'' کے القابات شامل کرنا چاہتے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ ہمارا لوہا مانا جائے، ہماری صلاحیت کا اعتراف کیا جائے اور ہمیں سراہا جائے۔ یہ میلان خود بینی پر مبنی معلوم ہوتا ہے لیکن مجموعی طور پر دیکھا جائے تو یہی قرینِ دانش ہے۔ تاریخی طور پر، جس فرد کے پاس زیادہ قوت اور مرتبہ ہوگا، اس کی زیادہ وسائل تک رسائی ہوگی، اسے بقاء کی فکر کم ہوگی، اور وہ زیادہ پُرکشش زوج ثابت ہوگا۔

ہم ایسے رویوں کی طرف راغب ہوتے ہیں جن کی بدولت ہمیں عزت، پسندیدگی، تحسین اور مرتبہ حاصل ہوتا ہے۔ ہم ورزش گاہ میں وہ فرد بننا چاہتے ہیں جو زیادہ وزن اٹھا سکتا ہے یا وہ موسیقار جو مشکل ترین دُھن بجا سکتا ہے یا ایسا والد (یا والدہ) جس کے بچے سب سے زیادہ کامیابیاں حاصل کرتے ہیں کیونکہ ان چیزوں کی وجہ سے ہم بھیڑ سے الگ دکھائی دیتے ہیں۔ ایک دفعہ بھیڑ کا حصہ بن جانے کے بعد ہم نمایاں ہونے کے طریقے ڈھونڈنا شروع کر دیتے ہیں۔

ہم نہایت پُراثر لوگوں کی عادات پر جو اتنی توجہ دیتے ہیں، اس کی ایک وجہ یہ ہے۔ ہم کامیاب افراد کے رویوں کی نقالی کرنے کی کوشش کرتے ہیں کیونکہ ہم خود بھی کامیاب ہونا چاہتے ہیں۔ ہماری کئی روزمرہ کی عادات ایسے افراد کی نقالی ہوتی ہیں جنہیں ہم تحسین کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ آپ اپنی انڈسٹری کے سب کامیاب اداروں کی مارکیٹنگ کے طریقوں کی نقالی کرتے ہیں۔ آپ اپنے پسندیدہ بیکر کی بتائی ہوئی کھانا بنانے کی ترکیب کو عملی شکل دیتے ہیں۔ آپ اپنے پسندیدہ مصنف کے کہانی سنانے کے طریقوں کو مستعار لے لیتے ہیں۔ آپ اپنے باس کے طرزِ اظہار کی

نقالی کرتے ہیں۔ ہم ان لوگوں کی نقالی کرتے ہیں جنہیں ہم رشک کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔

اعلیٰ مراتب کے حامل لوگوں کو دوسروں کی پسندیدگی، عزت اور تحسین حاصل ہوتی ہے۔ اور اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر کوئی رویہ ہمیں پسندیدگی، عزت اور تحسین دلا سکتا ہے تو وہ ہمارے لئے پُرکشش ہو جاتا ہے۔

ہم ایسے رویوں سے بچنے کی طرف بھی مائل ہوتے ہیں جو ہمارے مرتبے کو گھٹانے کا باعث بنیں۔ ہم اپنی جھاڑیوں کی تراش خراش اور لان کی گھاس کی کٹائی اس لئے کرتے ہیں تاکہ کوئی ہمیں محلے کے پھوہڑ کا خطاب نہ دے۔ جب ہماری ماں ملنے کے لئے آتی ہے تو ہم گھر کی صفائی کر دیتے ہیں تاکہ اس کی طرف سے کوئی بات سننے کو نہ ملے۔ ہم مسلسل سوچتے رہتے ہیں: ''دوسرے میرے بارے میں کیا سوچیں گے؟'' اور اس سوال کے جواب کے مطابق اپنے رویوں میں ترامیم کرتے رہتے ہیں۔

پولگر بہنیں، شطرنج کی وہ نابغہ ہائے روزگار جن کا ذکر اس باب کے شروع میں ہوا، اس طاقتور اور دیرپا اثر کا ثبوت ہیں جو معاشرتی اثرات ہمارے رویے پر مرتب کر سکتے ہیں۔ یہ بہنیں ہر روز کئی گھنٹوں تک شطرنج کھیلنے کی مشق کرتیں اور یہ غیر معمولی سعی دہائیوں تک جاری رکھی۔ مگر ان عادات اور رویوں کی کشش برقرار رہی، جزوی طور پر اس لئے کہ ان کے کلچر میں ان کی قدر کی جاتی تھی۔ اپنے والدین کی داد و تحسین سے لے کر مختلف مراتب تک رسائی تک جیسا کہ گرینڈ ماسٹر بن جانا، ان کے پاس اپنی سعی جاری رکھنے کی کئی وجوہات تھیں۔

خلاصہ

☆ جس کلچر یا ماحول میں ہم رہتے ہیں، وہ فیصلہ کرتے ہیں کہ کون سے رویے ہمارے لئے پُرکشش ہوں گے۔

☆ ہم ایسی عادات اپنانے کی جانب مائل ہوتے ہیں جنہیں ہمارے کلچر میں تحسین اور پسندیدگی حاصل ہوتی ہے کیونکہ ہمارے اندر اپنی جگہ بنانے اور قبیلے کا حصہ بننے کی زبردست خواہش موجود ہوتی ہے۔

☆ ہم تین سماجی گروہوں کی عادات کی نقالی کرنے کی طرف مائل ہوتے ہیں: قریبی لوگوں کا گروہ (عزیز و اقارب)، اکثریتی گروہ (قبیلہ) اور طاقتور و صاحب اختیار افراد کا گروہ

(ایسے لوگ جن کے پاس مرتبہ بھی ہوتا ہے اور عزت بھی۔)

☆ اچھی عادات تشکیل دینے کے مؤثر ترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ آپ ایک ایسے کلچر کا حصہ بن جائیں جہاں (۱) آپ کا مطلوبہ رویہ عمومی رویے کی حیثیت رکھتا ہو اور (۲) آپ میں پہلے سے ہی کوئی ایسی بات موجود ہو جو اس گروہ میں بھی پائی جاتی ہو۔

☆ قبیلے کا عمومی رویہ عموماً فرد کے مطلوبہ رویے پر غالب آ جاتا ہے۔ زیادہ تر مواقع پر ہم بھیڑ کے ساتھ مل کر غلط بننا پسند کریں گے بہ نسبت اس کے کہ اکیلے رہ کر صحیح بن جائیں۔

☆ اگر کسی رویے کو پسندیدگی، عزت اور تحسین ملتی ہے تو وہ ہمیں پُرکشش معلوم ہوتا ہے۔

(10)

بری عادات کے اسباب کو ڈھونڈنا اوران سے نجات حاصل کرنا

2012ء کے اواخر میں، میں استنبول کی سب سے معروف سڑک استقلال قدیسی سے کچھ دور ایک پرانے اپارٹمنٹ میں بیٹھا تھا۔ میں استنبول کے چار روزہ دورے کے وسط میں تھا اور میرا گائیڈ، مائیک، چند فٹ دور ایک پرانی سی کرسی پر سستا رہا تھا۔

مائیک حقیقت میں کوئی گائیڈ نہ تھا۔ وہ امریکی ریاست مین (Maine) سے تعلق رکھنے والا ایک عام شخص تھا جو پانچ سال سے ترکی میں رہ رہا تھا لیکن میرے یہاں قیام کے دوران اس نے مجھے گھمانے پھرانے کی پیشکش کی تھی اور میں نے رضامندی ظاہر کر دی تھی۔ اس رات مجھے اس کی اور اس کے چند ترک دوستوں کی ہمراہی میں ایک ڈنر میں شرکت کے لئے مدعو کیا گیا تھا۔

ہم سات لوگ تھے اور میں ان سے اکیلا تھا جو زندگی میں کسی نہ کسی مرحلے پر کم از کم ایک ڈبی سگریٹ روزانہ پینے کی عادت میں مبتلا نہ رہا تھا۔ میں نے ترکوں میں سے ایک سے پوچھا کہ اس نے سگریٹ پینا کیسے شروع کیا تھا۔ ''دوست۔'' اس نے جواب دیا۔ ''اس کا آغاز ہمیشہ دوستوں کے ساتھ ہوتا ہے۔ ایک دوست سگریٹ پیتا ہے، پھر آپ اس کا تجربہ کر کے دیکھتے ہیں۔''

حقیقی معنوں میں متاثر کن بات یہ تھی کہ اس کمرے میں موجود نصف افراد سگریٹ پینا چھوڑ چکے تھے۔ اس وقت مائیک کو سگریٹ نوشی چھوڑے چند سال ہو چکے تھے اور وہ حلفاً کہتا تھا کہ اس نے یہ عادت ایک کتاب کی بدولت چھوڑی ہے جس کا نام تھا: ''ایلن کار کا سگریٹ نوشی چھوڑنے کا آسان طریقہ۔'' (Allen Carr's Easy Way to Stop Smoking)۔

''یہ آپ کو سگریٹ نوشی کے ذہنی دباؤ سے نجات دلا دیتی ہے۔'' اس نے کہا۔ ''یہ آپ کو بتاتی ہے: ''خود سے جھوٹ بولنا چھوڑ دو۔ تمہیں پتہ ہے کہ تمہیں حقیقی معنوں میں اس سے کوئی لطف نہیں ملتا۔'' یہ آپ میں یہ احساس بیدار کرنے میں معاون ہوتی ہے کہ آپ اب ''شکار'' نہیں رہے۔ آپ کو احساس ہونا شروع ہو جاتا ہے کہ آپ کو سگریٹ پینے کی ضرورت نہیں۔''

میں نے کبھی سگریٹ نہیں پیا تھا لیکن بعد میں، میں نے تجسس کے تحت اس کتاب کو پڑھا۔ سگریٹ نوشوں کو طلب ختم کرنے میں مدد دینے کے لئے مصنف ایک دلچسپ حکمت عملی استعمال کرتا ہے۔ وہ بڑے منظم انداز میں سگریٹ نوشی سے منسوب ہر ایماء کو ایک نئے سیاق وسباق میں ڈالتا ہے اور اسے نئے معنی دے دیتا ہے۔

وہ ایسی باتیں کہتا ہے:

☆ آپ کا خیال ہے کہ آپ کوئی چیز چھوڑ رہے ہیں، لیکن حقیقت یہ ہے کہ آپ کچھ نہیں چھوڑ رہے کیونکہ سگریٹ آپ کے کسی کام نہیں آتے۔

☆ آپ سمجھتے ہیں کہ سگریٹ نوشی ایسی چیز ہے جو آپ کو دوسروں کو رفاقت فراہم کرنے کے لئے کرنا پڑتی ہے مگر ایسا نہیں ہے۔ سگریٹ پئے بغیر بھی آپ دوسروں کو رفاقت فراہم کر سکتے ہیں۔

☆ آپ کا خیال ہے کہ سگریٹ نوشی کا تعلق ذہنی دباؤ کو کم کرنے سے ہے لیکن ایسا نہیں ہے۔ سگریٹ نوشی سے آپ کے اعصاب کو سکون نہیں ملتا بلکہ وہ برباد ہو جاتے ہیں۔

بار بار وہ ان کلمات اور ایسے دیگر کلمات کو دہراتا ہے۔ ''یہ بات اپنے ذہن میں بٹھا لیجئے۔'' وہ کہتا ہے۔ ''آپ کسی چیز سے محروم نہیں ہو رہے اور آپ کو زبردست مثبت فوائد حاصل ہو رہے ہیں، نہ صرف صحت، توانائی اور پیسے کے حوالے سے بلکہ اعتماد، احترام بالنفس، آزادی، اور سب سے اہم چیز، آپ کی آئندہ زندگی کی طوالت اور عمدہ معیار کے حوالے سے بھی۔

کتاب کے ختم ہونے تک، سگریٹ نوشی دنیا کا سب سے واہیات کام معلوم ہونے لگتی ہے۔ اور جب سگریٹ نوشی سے فوائد حاصل کرنے کی توقعات ختم ہو جاتی ہیں تو سگریٹ پینے کی کوئی وجہ باقی نہیں رہتی۔ یہ رویئے کی تبدیلی کے دوسرے قانون کا الٹ ہے: اس کی کشش ختم کر دیں۔

ویسے مجھے معلوم ہے کہ یہ خیال ضرورت سے زیادہ سادہ معلوم ہو سکتا ہے۔ بس اپنا ذہن بدل لیجئے تو سگریٹ نوشی سے نجات حاصل ہو جائے گی۔ لیکن ذرا دیر کو میری بات سن لیجئے۔

طلب کہاں سے پیدا ہوتی ہے

ایک واضح، سامنے کی طلب سب میں ہوتی ہے اور اس کے نیچے، زیادہ گہرائی میں پوشیدہ، ایک اور تحریک و ترغیب ہوتی ہے۔ مجھے اکثر ایک طلب ستاتی ہے جو کچھ یوں ہوتی ہے: ''میں ٹیکوز

(tacos) یعنی مسالے دار پراٹھے کھانا چاہتا ہوں۔'' اگر آپ مجھ سے پوچھیں کہ میں ٹیکوز کیوں کھانا چاہتا ہوں تو میں یہ نہیں کہوں گا: ''کیونکہ مجھے زندہ رہنے کے لئے خوراک چاہئے۔'' لیکن سچ یہ ہے کہ ذرا گہرائی میں اتر کر دیکھیں تو مجھے ٹیکوز کھانے کی تحریک اسی لئے ملتی ہے کیونکہ مجھے زندہ رہنے کے لئے خوراک کی ضرورت ہے۔ گہرائی میں چھپی تحریک خوراک اور پانی کا حصول ہے، اگرچہ میری مخصوص طلب ایک عدد ٹیکو کے لئے ہے۔

چند گہرائی میں چھپے ہوئے یعنی بنیادی محرکات حسب ذیل ہیں [۱]

☆ توانائی محفوظ رکھنا

☆ خوراک اور پانی حاصل کرنا

☆ محبت پانا اور افزائش نسل کرنا

☆ دوسروں سے رابطہ کرنا اور تعلق بڑھانا

☆ سماجی سطح پر قبولیت اور پسندیدگی حاصل کرنا

☆ بے یقینی میں کمی لانا

☆ مقام و مرتبہ حاصل کرنا

طلب محض ایک زیادہ گہرے، زیادہ بنیادی محرک کا مخصوص شکل میں اظہار کا نام ہے۔ آپ کے دماغ نے سگریٹ پینے یا انسٹا گرام چیک کرنے یا ویڈیو گیمز کھیلنے کی خواہش لے کر ارتقائی مراحل طے نہیں کئے۔ گہرائی میں اتریں تو معلوم ہوگا کہ آپ محض بے یقینی کم کرنا اور تشویش گھٹانا چاہتے ہیں، سماجی قبولیت اور پسندیدگی حاصل کرنا چاہتے ہیں یا مقام و مرتبہ جیتنا چاہتے ہیں۔

کسی بھی ایسی چیز کو دیکھئے جس کی عادت پڑ سکتی ہے، آپ کو نظر آئے گا کہ یہ کوئی نئی تحریک پیدا نہیں کرتی بلکہ انسانی فطرت کے بنیادی محرکات۔ سے وابستہ ہوتی ہے۔

☆ محبت پانا اور افزائش نسل کرنا = ٹنڈر (Tinder) استعمال کرنا

☆ دوسروں سے رابطہ کرنا اور تعلق بڑھانا = فیس بک استعمال کرنا

☆ سماجی سطح پر قبولیت اور پسندیدگی حاصل کرنا = انسٹا گرام پر پوسٹنگ کرنا

☆ بے یقینی میں کمی لانا = گوگل پر سرچنگ کرنا

---

(۱) یہ ایسے بنیادی محرکات کی محض جزوی فہرست ہے۔ ان کی ایک زیادہ جامع فہرست اور انہیں بزنس میں لاگو کرنے کی مثالیں یہاں سے حاصل کی جاسکتی ہیں: atomichabits.com/business

☆ مقام و مرتبہ حاصل کرنا = ویڈیو گیمز کھیلنا

آپ کی عادات قدیم خواہشات کو پورا کرنے کے جدید طریقے ہیں۔ پرانے عیوب کی نئی شکلیں۔ انسانی رویئے کے بنیادی محرکات وہی رہتے ہیں۔ ہماری مخصوص عادات تاریخی دور کے حساب سے بدل جاتی ہیں۔

جاندار حصہ یہ ہے: اسی بنیادی محرک سے نمٹنے کے کئی مختلف طریقے موجود ہیں۔ کوئی فرد سگریٹ پی کر دباؤ گھٹانا سیکھ سکتا ہے۔ دوسرا فرد دوڑ لگا کر اپنی تشویش کو کم کرتا ہے۔ ضروری نہیں کہ آپ کی موجودہ عادات آپ کو درپیش مسائل کو حل کرنے کا بہترین طریقہ ہوں، یہ تو بس وہ طریقے ہیں جنہیں استعمال کرنا آپ نے سیکھ لیا ہے۔ ایک دفعہ آپ کسی حل کو کسی طلب مسئلے کے ساتھ جوڑ لیتے ہیں تو آپ مڑ مڑ کر اس کی طرف واپس آتے رہتے ہیں۔

عادات کا سارا تعلق منسوب کئے جانے سے ہوتا ہے۔ یہ انتساب فیصلہ کرتے ہیں کہ ہم کسی عادت کو دہرائے جانے کے قابل ہونے کے حوالے سے پیش گوئی کرتے ہیں یا نہیں۔ جیسا کہ ہم نے پہلے قانون کے حوالے سے بات کی تھی، آپ کا دماغ معلومات کو مسلسل جذب کرتا اور ماحول میں موجود ایماؤں کو نوٹس کرتا رہتا ہے۔ جب بھی کوئی ایماء آپ کی نظر میں آتا ہے، آپ کا دماغ ایک خیالی مشق کرتا ہے اور پیش گوئی کرتا ہے کہ اگلے لمحے میں کیا کرنا ہے۔

ایماء: آپ دیکھتے ہیں کہ چولہا گرم ہے۔

پیش گوئی: اگر میں اسے چھوؤں گا تو جل جاؤں گا، لہٰذا مجھے اسے چھونے سے بچنا چاہئے۔

ایماء: آپ دیکھتے ہیں کہ ٹریفک لائٹ سبز ہوگئی ہے۔

پیش گوئی: اگر میں رفتار بڑھاؤں گا تو چوراہے سے بہ عافیت نکل جاؤں گا اور اپنی منزل کے قریب پہنچ جاؤں گا، اس لئے مجھے رفتار بڑھانی چاہئے۔

آپ ایماء دیکھتے ہیں، ماضی کے تجربات کی بناء پر اس کی درجہ بندی کرتے ہیں، اور مناسب ردعمل کا فیصلہ کرتے ہیں۔

یہ سارا عمل ایک لمحے میں ایک انجام پاجاتا ہے لیکن یہ آپ کی عادات میں ایک نہایت اہم کردار ادا کرتا ہے کیونکہ ہر عمل سے پہلے ایک پیش گوئی آتی ہے۔ ویسے تو زندگی ردعمل سے عبارت

معلوم ہوتی ہے لیکن حقیقت میں یہ پیش گوئیوں سے عبارت ہے۔ سارا دن آپ اپنے آئندہ رویئے کے حوالے سے بہتر سے بہتر اندازہ لگانے کی کوشش کرتے رہتے ہیں جس کا انحصار اس پر ہوتا ہے کہ ابھی آپ نے کیا دیکھا اور ماضی میں کون سا عمل آپ کے کام آیا۔ آپ مسلسل پیش گوئی کرتے رہتے ہیں کہ آگے کیا ہو گا۔

ہمارا رویہ ان پیش گوئیوں پر بہت زیادہ انحصار کرتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں، ہمارا رویہ اس بات پر بہت زیادہ انحصار کرتا ہے کہ ہم اپنے ساتھ ہونے والے واقعات کی تشریح کس انداز میں کرتے ہیں، واقعات کی معروضی حقیقت کا اس میں عمل دخل ہونا ضروری نہیں۔ ایک ہی سگریٹ کو دو لوگ دیکھیں گے، ایک میں سگریٹ پینے کی خواہش پیدا ہو گی اور دوسرے کو اس کی مہک سے بھی کراہت ہو گی۔ ایک ہی ایماء آپ کی پیش گوئی کی بنیاد پر کسی اچھی عادت یا بری عادت کو تحریک دے سکتا ہے۔ آپ کی عادت کا سبب دراصل اس سے پہلے ہونے والی پیش گوئی ہے۔

ان پیش گوئیوں سے احساسات جنم لیتے ہیں، عموماً ہم طلب کو بھی اسی انداز میں بیان کرتے ہیں: ایک احساس، ایک خواہش، ایک اکساہٹ۔ احساسات اور جذبات ہماری نظر میں آنے والے ایماؤں کو بدل دیتے ہیں اور ہماری کی ہوئی پیش گوئیوں کو ایک ایسا اشارہ بنا دیتے ہیں جسے ہم استعمال کر سکتے ہیں۔ وہ ہمارے موجودہ احساس کی وضاحت کرنے میں مدد دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کو احساس ہو یا نہ ہو، اس وقت آپ کے نوٹس میں ہے کہ آپ کتنی گرمی یا سردی محسوس کر رہے ہیں۔ اگر درجہ حرارت ایک ڈگری کم ہو جائے تو غالباً آپ کچھ نہیں کریں گے۔ تاہم اگر درجہ حرارت دس ڈگری کم ہو جائے تو آپ کو ٹھنڈ لگے گی اور آپ خود پر کپڑوں کی ایک اور تہہ چڑھا لیں گے۔ سردی محسوس کرنا وہ اشارہ تھا جس نے آپ کو حرکت میں آنے پر مجبور کیا۔ ایماؤں کو آپ سارا وقت محسوس کرتے رہتے ہیں لیکن حرکت میں اسی وقت آتے ہیں جب آپ پیش گوئی کرتے ہیں کہ کسی مختلف حالت میں آپ زیادہ بہتر محسوس کریں گے۔

طلب اس امر کا احساس ہے کہ کسی چیز کی کمی ہے۔ یہ اپنی باطنی کیفیت کو تبدیل کرنے کی خواہش کا نام ہے۔ جب درجہ حرارت میں کمی آتی ہے تو آپ کا جسم اس وقت جو محسوس کر رہا ہے اور جو وہ محسوس کرنا چاہتا ہے، اس کے درمیان خلا پیدا ہو جاتا ہے۔ آپ کی موجودہ حالت اور مطلوبہ حالت کا درمیانی خلا آپ کو عمل کی وجہ فراہم کرتا ہے۔

آپ اس وقت کہاں ہیں اور مستقبل میں آپ کہاں ہونا چاہتے ہیں، ان کے درمیان پایا

جانے والا فرق ہی خواہش ہے۔ چھوٹے سے چھوٹا عمل میں بھی آپ کی موجودہ کیفیت کو تبدیل کرنے کی تحریک چھپی ہوتی ہے۔ جب آپ بسیار خوری کرتے ہیں یا سگریٹ سلگاتے ہیں یا سوشل میڈیا کی ''ورق گردانی'' کرتے ہیں، اس وقت آپ کو آلو کے قتلے یا سگریٹ یا ڈھیر سارے ''لائیکس'' کی خواہش نہیں ہوتی۔ درحقیقت آپ اپنے موجودہ احساس کو بدلنا چاہتے ہیں۔

ہمارے احساسات اور جذبات ہمیں بتاتے ہیں کہ موجودہ کیفیت کو برقرار رکھا جائے یا اس میں تبدیلی لائی جائے۔ یہ ہمیں بہتر سے بہتر لائحہ عمل کا تعین کرنے میں مدد دیتے ہیں۔ نیورولوجی کے ماہرین نے دریافت کیا ہے کہ جب جذبات و احساسات میں بگاڑ آتا ہے تو ہم حقیقتاً فیصلہ سازی کی صلاحیت سے محروم ہو جاتے ہیں۔ ہمیں اشارہ نہیں ملتا کہ کس چیز کے پیچھے بھاگیں اور کس چیز سے بچیں۔ جیسا کہ نیوروسائنٹسٹ انٹونیو ڈماسیو (Antonio Damasio) وضاحت کرتا ہے: ''جذبات چیزوں پر اچھی، بری یا غیر جانبداری کا لیبل لگانا ممکن بناتے ہیں۔''

بہ الفاظِ مختصر، جو مخصوص خواہشیں آپ کو محسوس ہوتی ہیں اور جو عادات آپ دہراتے ہیں، وہ حقیقت میں اپنے بنیادی محرکات کی تسکین کرنے کی کوشش ہوتے ہیں۔ جب بھی کوئی عادت کامیابی کے ساتھ کسی محرک کی تسکین کرتی ہے، تو آپ میں اسے دوبارہ کرنے کی طلب پیدا ہو جاتی ہے۔ وقت کے ساتھ ساتھ، آپ یہ پیش گوئی کرنا سیکھ لیتے ہیں کہ سوشل میڈیا چیک کرنے سے آپ کو چاہے جانے کا احساس ہو گا یا یہ کہ یوٹیوب دیکھنے سے آپ کو اپنے خوف بھلانے میں مدد ملے گی۔ جب ہم عادات کو مثبت احساسات کے ساتھ منسوب کر لیتے ہیں تو وہ پُرکشش ہو جاتی ہیں، اور اس تفہیم سے نقصان اٹھانے کے بجائے، ہم اسے اپنے فائدے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

مشکل عادات سے لطف اندوز ہونے کیلئے دماغ کی ''ری پروگرامنگ''

آپ مشکل عادات کو زیادہ پُرکشش بنا سکتے ہیں اگر آپ انہیں مثبت تجربے کے ساتھ جوڑنا سیکھ لیں۔ بعض اوقات آپ کو محض اپنی سوچ میں ذرا سی تبدیلی لانا ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، ہم اکثر اپنے روزمرہ کے کاموں کے بارے میں بات کرتے ہیں۔ آپ کا کام کے لئے صبح سویرے اٹھنا ضروری ہے۔ آپ کا اپنے بزنس کے لئے ایک اور ''سیلز کال'' کرنا ضروری ہے۔ آپ کا اپنے گھر والوں کے لئے رات کا کھانا تیار کرنا ضروری ہے۔

اب صرف ایک تبدیلی کرنے کے بارے میں سوچئے: آپ کا ''کرنا ضروری'' نہیں ہے۔

آپ کو ''کرنے کا موقع'' ملتا ہے۔

آپ کو کام کے لئے صبح سویرے اٹھنے کا موقع ملتا ہے۔ آپ کو اپنے بزنس کے لئے ایک اور سیلز کال کرنے کا موقع ملتا ہے۔ آپ کو اپنے گھر والوں کے لئے رات کا کھانا پکانے کا موقع ملتا ہے۔ صرف اتنی سی تبدیلی کر کے آپ ہر کام کے حوالے سے اپنا نکتہ نظر بدل دیتے ہیں۔ ان کاموں کو بوجھ کے طور پر دیکھنے کے بجائے مواقع کے طور پر دیکھنے لگتے ہیں۔

کلیدی نکتہ یہ ہے کہ حقیقت کی یہ دونوں شکلیں سچائی پر مبنی ہیں۔ آپ کا یہ کام کرنا ضروری ہے، اور آپ کو انہیں کرنے کا موقع بھی ملتا ہے۔ ہم جو بھی سوچ اپنائیں، اس کے لئے شواہد ڈھونڈنا مشکل نہیں ہوتا۔

ایک دفعہ میں نے ایک آدمی کا قصہ سنا جو وہیل چیئر استعمال کرتا تھا۔ جب اس سے پوچھا گیا کہ کیا ایسے قید ہو کے رہ جانا دشوار ہے تو اس نے جواب دیا: ''میں اپنی وہیل چیئر کا قیدی نہیں ہوں، مجھے لگتا ہے اس نے مجھے آزاد کر دیا ہے۔ اگر وہیل چیئر نہ ہوتی تو میں بستر کا قیدی ہوتا اور کبھی اپنے گھر سے نکل نہ پاتا۔'' نکتہ نظر کی اس تبدیلی نے اس کی روزمرہ کی زندگی ہی بدل کے رکھ دی۔

اپنی عادات کو نئے سانچے میں مقید کرنا جس میں ان کے نقائص کے بجائے فوائد نمایاں ہوں، اپنے دماغ کی ری پروگرامنگ کرنے اور کسی عادت کو زیادہ پُرکشش بنانے کا ایک تیز رفتار اور آسان طریقہ ہے۔

☆ ورزش:

بہت سے لوگ ورزش کو ایک ایسے مشکل کام کے طور پر دیکھتے ہیں جو آپ کی توانائی نچوڑ لیتا ہے اور آپ کو تھکا دیتا ہے۔ اتنی ہی آسانی کے ساتھ آپ اسے اپنے ہنر کو صیقل کرنے اور اپنے جسم کو متناسب بنانے کے ذریعے کے طور پر بھی دیکھ سکتے ہیں۔ خود سے یہ کہنے کے بجائے کہ ''مجھے صبح دوڑ لگانے کی ضرورت ہے۔'' یوں کہئے کہ ''اپنی استعداد اور رفتار میں اضافہ کرنے کا وقت آ گیا۔''

☆ مالی امور:

پیسے کی بچت کرنے کے عمل کو اکثر قربانی کے ساتھ منسوب کیا جاتا ہے۔ تاہم، اگر آپ ایک سادہ سی حقیقت کو سمجھ لیں تو آپ اسے پابندی کے بجائے آزادی کے ساتھ منسوب کر سکتے ہیں۔ وہ یہ کہ اپنی موجودہ وسائل سے کم خرچ کرنے کا مطلب یہ ہے کہ مستقبل کے وسائل میں اضافہ ہو

جائے گا۔ جو پیسہ آپ اس ماہ بچائیں گے، وہ اگلے ماہ کے لئے آپ کی قوتِ خرید میں اضافہ کر دے گا۔

☆ مراقبہ:

جس کسی نے بھی تین سیکنڈ سے زیادہ مراقبہ کرنے کی کوشش کی ہے، وہ جانتا ہے کہ توجہ بھٹکانے والے خیالات کا ذہن میں گھس آنا کتنا جھنجھلا دینے والا عمل ہو سکتا ہے۔ آپ اس جھنجھلاہٹ کو مسرت میں بدل سکتے ہیں، اگر آپ یہ سمجھ لیں کہ ایسی ہر خلل اندازی آپ کو پلٹ کر ایک دفعہ پھر اپنی سانس پر توجہ مرکوز کرنے کا موقع دیتی ہے۔ توجہ کا یہ اختلال اچھی چیز ہے کیونکہ اسی کی بدولت آپ کو مراقبے کی مشق کرنے کا موقع ملتا ہے۔

☆ کام سے پہلے کی گھبراہٹ

بہت سے لوگ کوئی اہم پریزینٹیشن دینے یا کسی اہم میچ میں حصہ لینے سے پہلے گھبراہٹ محسوس کرتے ہیں۔ ان کی سانس تیز چلنے لگتی ہے، دل کی رفتار بڑھ جاتی ہے، خون کی گردش تیز ہو جاتی ہے۔ اگر ہم ان احساسات کی تشریح منفی انداز میں کریں تو پھر ہمیں اپنا آپ خطرے میں محسوس ہوتا ہے اور ہم تناؤ کے شکار ہو جاتے ہیں۔ اگر ہم ان احساسات کی تشریح مثبت انداز میں کریں تو پھر ہم ہموار اور باوقار انداز میں اپنے ردِعمل کا اظہار کر سکتے ہیں۔ آپ ''میں گھبراہٹ محسوس کر رہا ہوں'' کو اس انداز میں نئی شکل دے سکتے ہیں: ''میں ہیجان محسوس کر رہا ہوں اور میرے ارتکازِ توجہ میں مدد دینے کے لئے ایڈرینالین (adrenaline) بروئے کار آ رہا ہے۔''

سوچ میں یہ چھوٹی چھوٹی سی تبدیلیاں کوئی جادو منتر نہیں ہیں لیکن ان کی بدولت آپ کو کسی مخصوص عادت یا صورتِ حال کے ساتھ منسوب کئے گئے احساسات کو تبدیل کرنے میں مدد مل سکتی ہے۔

اگر آپ اسے ایک قدم آگے لے جانا چاہتے ہیں تو آپ ایک ''تحریکی وظیرہ'' تیار کر سکتے ہیں۔ آپ اپنی عادات کو کسی پُرلطف چیز کے ساتھ منسوب کرنے کی مشق کرتے رہئے، اس کے بعد آپ کو جب بھی تحریک و ترغیب کی ضرورت ہو تو آپ اس ایماء کو استعمال کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر جنسی عمل سے پہلے آپ ہمیشہ ایک ہی گانا چلاتے ہیں تو پھر آپ اس گانے کو جنسی عمل کے ساتھ منسوب کرنا شروع کر دیں گے۔ جب بھی آپ کو ''موڈ'' بنانا ہو، یہ گانا چلا دیجئے۔

پٹس برگ سے تعلق رکھنے والے باکسر اور مصنف، ایڈ لاٹیمور (Ed Latimore) نے

انجانے میں ایسی ہی ایک حکمت عملی سے فائدہ حاصل کیا۔ وہ لکھتا ہے: ''عجیب احساس۔ لکھنے کے دوران محض اپنے ہیڈفون چڑھا لینے سے میرے فوکس اور ارتکازِ توجہ میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ مجھے کسی طرح کی موسیقی چلانے کی ضرورت بھی نہیں پڑتی۔'' غیر دانستہ طور پر، وہ خود کو عادت ڈال رہا تھا۔ شروع شروع میں وہ ہیڈفون لگاتا، اپنی پسند کی موسیقی سنتا، اور پوری توجہ کے ساتھ کام کرتا۔ یہ عمل پانچ، دس، بیس مرتبہ دہرانے کے بعد ہیڈفون لگانا ایک ایسے ایماء کی شکل اختیار کر گیا جسے وہ خودکار طور پر توجہ اور بہتری کے ساتھ منسوب کرنے لگا۔ فطری طور پر اس سے طلب پیدا ہونے لگی۔

کھلاڑی بھی خود کو کارکردگی دکھانے کی ذہنی کیفیت میں لانے کے لئے ایسی حکمت عملیاں استعمال کرتے ہیں۔ اپنے بیس بال کے کریئر کے دوران میں نے ''سٹریچنگ'' کرنے اور گیند پھینکنے کا ایک مخصوص وطیرہ اپنا لیا تھا۔ پورے کام میں تقریباً دس منٹ لگتے تھے اور میں اسے ہر بار ایک ہی انداز میں سرانجام دیتا تھا۔ اس سے میں کھیل کے لئے ''وارم اپ'' ہو جاتا تھا، لیکن زیادہ اہم بات یہ کہ اس کے نتیجے میں مجھے مناسب ذہنی کیفیت حاصل ہو جاتی تھی۔ میں نے اپنے کھیل سے پہلے کے وطیرے کو مقابلہ کرنے پر آمادگی اور بہتر توجہ کے احساس کے ساتھ منسوب کرنا شروع کر دیا۔ اگر اس سے پہلے مجھے اکساہٹ محسوس نہیں بھی ہو رہی ہوتی تھی تو اپنا وطیرہ مکمل کرنے تک میں ''گیم موڈ'' میں آ چکا ہوتا تھا۔

آپ اس حکمت عملی کو تقریباً کسی بھی مقصد کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ عمومی حالات میں زیادہ خوش رہنا چاہتے ہیں۔ کوئی ایسی چیز دیکھئے جو آپ کو سچ مچ خوش کرتی ہے، جیسا کہ اپنے کتے کو سہلانا یا ''ببل باتھ'' لینا، اور پھر ایک مختصر سا وطیرہ تیار کیجئے اور اسے اپنی پسند کے کام سے پہلے ہر مرتبہ دہرائیے۔ مثلاً آپ تین گہری سانسیں لینے اور مسکرانے کا وطیرہ اپنا سکتے ہیں۔

تین گہری سانسیں۔ مسکراہٹ۔ کتے کو سہلائیے۔ یہی عمل دہرائیے۔

ہوتے ہوتے آپ گہری سانسیں لینے اور مسکرانے کو عمل کو اچھے موڈ کے ساتھ منسوب کرنا شروع کر دیں گے۔ یہ ایک ایماء بن جائے گا جس کا مطلب ہوگا، خوشی محسوس کرنا۔ ایک دفعہ یہ وطیرہ بن جائے تو اپنی جذباتی کیفیت کو تبدیل کرنے کے لئے آپ اسے کسی بھی وقت استعمال میں لا سکتے ہیں۔ کام کا دباؤ ہے؟ تین گہری سانسیں لیجئے اور مسکرائیے۔ زندگی اداس کر رہی ہے؟ تین گہری سانسیں لیجئے اور مسکرائیے۔ ایک دفعہ عادت جڑ پکڑ لے تو ایماء کے نتیجے میں طلب پیدا

ہو سکتی ہے، خواہ اس کا اولین صورتِ حال سے کوئی تعلق ہو یا نہ ہو۔

اپنی بری عادات کے اسباب کو تلاش کرنے اور ختم کرنے کی کلید یہ ہے کہ ان کے ساتھ منسوب باتوں کو ایک نئی شکل دے دیجئے۔ یہ کام آسان نہیں، لیکن اگر آپ اپنی پیش گوئیوں کی ری پروگرامنگ کر سکیں، تو آپ ایک مشکل عادت کو پُرکشش عادت بنا سکتے ہیں۔

خلاصہ

- ☆ رویئے کی تبدیلی کے دوسرے قانون کا الٹ یہ ہے: ''اس کی کشش ختم کر دو۔''
- ☆ ہر رویئے کی ایک واضح طلب اور ایک زیادہ گہرائی میں چھپا بنیادی محرک ہوتا ہے۔
- ☆ آپ کی عادات قدیم خواہشات کو پورا کرنے کے جدید طریقے ہیں۔
- ☆ آپ کی عادت کا سبب دراصل اس سے پہلے ہونے والی پیش گوئی ہے۔ پیش گوئی سے احساس پیدا ہوتا ہے۔
- ☆ کسی بری عادت کی کشش ختم کرنے کے لئے اس سے احتراز کے فوائد کو نمایاں کیجئے۔
- ☆ جب ہم عادات کو مثبت احساسات کے ساتھ منسوب کریں تو وہ پُرکشش ہو جاتی ہیں اور منفی احساسات کے ساتھ منسوب کریں تو ان کی کشش ختم ہو جاتی ہے۔ کسی مشکل عادت سے عین پہلے اپنی پسند کا کوئی کام کر کے ایک ''تحرکی وطیرہ'' تیار کیجئے۔

اچھی عادت کیسے بنائی جائے

پہلا قانون: اسے دیکھنا آسان بنا دیں

1.1: عادات کے سکور کارڈ کو پُر کیجئے۔ اپنی موجودہ عادات سے باخبری حاصل کرنے کے لئے انہیں لکھ لیجئے۔

1.2: اطلاق کی نیت کا استعمال کیجئے: ''میں اس (وقت) یہ (کام) اس (جگہ) کروں گا/کروں گی۔''

1.3: عادات کی گروہ بندی کا استعمال کیجئے: ''اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (نئی عادت) دہراؤں گا۔''

1.4: اپنے ماحول کی تشکیل کیجئے۔ اچھی عادات کے ایماؤں کو واضح اور نمایاں کیجئے۔

دوسرا قانون: اسے پُرکشش بنا دیں

2.1: ترغیبات کی بنڈلنگ کا استعمال کیجئے۔ جو کام آپ کرنا چاہتے ہیں، اسے کسی ایسے کام کے ساتھ جوڑ دیجئے جس کا کرنا ضروری ہے۔

2.2: کسی ایسے ماحول کا حصہ بن جائیے جہاں آپ کا مطلوبہ رویہ، عمومی رویئے کی حیثیت رکھتا ہو۔

2.3: ایک ''تحریکی وظیرہ'' تیار کیجئے۔ کسی مشکل عادت سے فوراً پہلے کوئی ایسا کام کیجئے جو آپ کو بہت پسند ہو۔

تیسرا قانون: اسے کرنا آسان بنا دیں

چوتھا قانون: اسے تسکین بخش بنا دیں۔

بری عادت کیسے ختم کی جائے

پہلے قانون کا الٹ: اسے نگاہوں سے اوجھل کر دیں

1.5: ٹکراؤ میں کمی لائیں۔ بری عادات کے ایماؤں کو اپنے ماحول سے نکال دیں۔

> دوسرے قانون کا الٹ: اس کی کشش ختم کر دیں

2.4: اپنی سوچ کو نئی تشکیل دیجئے۔ اپنی بری عادات سے احتراز کے فوائد کو نمایاں کیجئے۔

تیسرے قانون کا الٹ: اسے کرنا مشکل بنا دیں

چوتھے قانون کا الٹ: اس میں شامل تسکین کا عنصر ختم کر دیں

عادات کی اس ''چیٹ شیٹ'' کے ایک قابل طبع ورژن کو آپ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

تیسرا قانون

اسے کرنا آسان بنا دیں

(11)

آہستہ چلئے، مگر کبھی الٹے قدموں نہ چلئے

کلاس کے پہلے دن، یونیورسٹی آف فلوریڈا کے پروفیسر جیری اویلزمین (Jerry Uelsmann) نے اپنے فلم فوٹوگرافی کے طالب علموں کو دو گروہوں میں تقسیم کیا۔

اس نے انہیں بتایا کہ کمرے میں بائیں طرف بیٹھا ہر طالب علم ''مقدار'' کے گروپ میں ہوگا۔ انہیں گریڈ صرف ان کے کام کی مقدار کے حساب سے ملیں گے۔ کلاس کے آخری دن، وہ ہر طالب علم کی جمع کروائی ہوئی تصاویر کی گنتی کرے گا۔ ایک سو تصاویر جمع کرانے والے کو ''A'' گریڈ ملے گا، 90 تصاویر پر ''B'' گریڈ، اسی (80) تصاویر پر ''C'' گریڈ اور علی ہذا القیاس۔

اسی اثناء میں، کمرے میں دائیں جانب بیٹھا ہر طالب علم ''معیار'' کے گروپ میں ہوگا۔ انہیں ان کے کام کے معیار کے مطابق گریڈ ملیں گے۔ پورے سمسٹر کے دوران انہیں صرف ایک تصویر جمع کرانی ہوگی لیکن ''A'' گریڈ حاصل کرنے کے لئے اس تصویر کا تقریباً ہر اعتبار سے مکمل ہونا ضروری ہوگا۔

سمسٹر کے آخر پر، اسے یہ دیکھ کر حیرت ہوئی کہ تمام بہترین تصویریں مقدار والے گروپ نے جمع کرائی تھیں۔ سمسٹر کے دوران یہ طالب علم، تصاویر لینے، کمپوزیشن اور لائٹنگ کے ساتھ تجربات کرنے، ڈارک روم میں مختلف طریق ہائے کار آزمانے، اور اپنی غلطیوں سے سیکھنے میں مصروف رہے تھے۔ سینکڑوں تصاویر تیار کرنے کے عمل کے دوران ان کا ہنر صیقل ہو گیا تھا۔ اس دوران، معیار والے گروپ میں شامل طلبہ ہاتھ پر ہاتھ دھرے ''کاملیت'' کے بارے میں قیاس آرائیاں کرتے رہے تھے۔ اختتام پر ان کے پاس اپنی کوششوں کے نتیجے میں دکھانے کے لئے

صرف غیر تصدیق شدہ نظریات اور اوسط درجے کی ایک تصویر رہ گئی تھی۔(1)

تبدیلی کے لئے بہترین پلان ڈھونڈنے کی کوشش میں ایک جگہ اٹکے رہ جانا بہت آسان ہے: وزن گھٹانے کا تیز ترین طریقہ، تن سازی کا بہترین پروگرام، سائیڈ بزنس کے لئے بہترین آئیڈیا۔ ہم بہترین طرزِ عمل کی تلاش میں اتنے منہمک ہو جاتے ہیں کہ عمل کرنا ہی بھول جاتے ہیں۔ جیسے کہ والٹیئر نے ایک جگہ لکھا ہے: ''بہترین، اچھے کا دشمن ہے۔''

میں اسے ''حرکت میں ہونے'' اور ''ایکشن لینے'' کے درمیان کا فرق کہتا ہوں۔ دو آئیڈیاز سننے میں ایک جیسے لگتے ہیں، لیکن ایک جیسے ہوتے نہیں۔ جب آپ حرکت میں ہوتے ہیں تو آپ منصوبہ بندی کر رہے ہوتے ہیں، حکمت عملی بنا رہے ہوتے ہیں اور سیکھ رہے ہوتے ہیں۔ یہ سب اچھی چیزیں ہیں لیکن ان سے کوئی نتیجہ برآمد نہیں ہوتا۔

اس کے برعکس، ایکشن یعنی عمل وہ رویہ ہے جس کے تحت کوئی نتیجہ برآمد ہوتا ہے۔ اگر میں ایسے بیس مضامین کا خاکہ تیار کرلوں جو کہ میں لکھنا چاہتا ہوں تو یہ حرکت ہے۔ اگر میں واقعی میں بیٹھ کر ایک مضمون لکھ دوں تو یہ عمل ہے۔ اگر میں ڈائٹ کے لئے ایک بہتر پروگرام ڈھونڈوں اور اس حوالے سے چند کتابیں پڑھ لوں تو یہ حرکت ہے۔ اگر میں واقعی میں ایک صحت بخش کھانا کھا لوں تو یہ عمل ہے۔

بعض اوقات حرکت سے فائدہ ہوتا ہے لیکن اپنے طور پر یہ کبھی کوئی نتیجہ نہیں دیتی۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اپنے ذاتی ٹرینر سے کتنی باتیں کریں، اس حرکت سے آپ کا جسم سڈول اور متناسب نہیں ہوگا۔ ورزش کرنے کا عمل ہی آپ کو وہ نتیجہ دلائے گا جو کہ آپ چاہتے ہیں۔

اگر حرکت سے نتائج نہیں نکلتے تو پھر ہم اسے کرتے کیوں ہیں؟ بعض اوقات ہم ایسا اس لئے کرتے ہیں کیونکہ ہمیں واقعی منصوبہ بندی کرنے یا مزید سیکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ مگر زیادہ تر صورتوں میں، ہم ایسا اس لئے کرتے ہیں کیونکہ حرکت کی بدولت ہمیں کچھ ''کرنے'' کا احساس ملتا ہے، جو کہ ناکامی کے خدشات سے پاک ہوتا ہے۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ تنقید سے بچنے میں ماہر ہوتے ہیں۔ ناکام ہونا یا سب کے سامنے خود پر رائے زنی کروانا کسی کو اچھا نہیں لگتا، اس لئے

(1) ایسی ہی ایک کہانی ڈیوڈ بیلز اور ٹیڈ اور لینڈ کی کتاب ''آرٹ اینڈ فیئر'' (Art & Fear) میں بھی بیان کی گئی ہے۔ یہاں اس کہانی کو ان کی اجازت کے ساتھ نئے لفظوں میں پیش کیا گیا ہے۔ مکمل وضاحت کے لئے کتاب کے آخر پر دیئے گئے حواشی دیکھیے۔

ہم ایسی صورتِ حال سے بچنے کی کوشش کرتے ہیں جس میں ایسا ہو سکتا ہو۔ اور یہی سب سے بڑی وجہ ہے کہ آپ حرکت میں آتے ہیں لیکن عمل نہیں کرتے: آپ ناکامی کو مؤخر کرنا چاہتے ہیں۔

حرکت میں رہنا اور خود کو یہ یقین دلا لینا کہ آپ آگے بڑھ رہے ہیں، بہت آسان ہے۔ آپ سوچتے ہیں: ''اس وقت چار متوقع کلائنٹس کے ساتھ میری بات چیت چل رہی ہے۔ بہت اچھی بات ہے۔ ہم صحیح سمت میں پیش قدمی کر رہے ہیں۔'' یا ''میں نے اس کتاب کے لئے چند آئیڈیاز نوٹ کر لئے ہیں۔ کام بنتا ہوا معلوم ہو رہا ہے۔''

حرکت کی بدولت آپ کو احساس ملتا ہے کہ کام نمٹا رہے ہیں، لیکن درحقیقت آپ محض کوئی کام نمٹانے کی تیاری کر رہے ہوتے ہیں۔ جب تیاری، کام ٹالنے کی ایک شکل بن جائے تو آپ کو کہیں نہ کہیں کوئی نہ کوئی تبدیلی لانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ محض منصوبہ بندی نہیں کرتے رہنا چاہتے، آپ ان منصوبوں کو عملی جامہ پہنانا چاہتے ہیں۔

اگر آپ کسی عادت کو اپنانا چاہتے ہیں تو اس کا طریقہ یہ ہے کہ دہرائی کے ساتھ آغاز کیجئے، ''کاملیت'' کے ساتھ نہیں۔ آپ کو کسی نئی عادت کے ہر خال وخد کا نقشہ کھینچنے کی ضرورت نہیں۔ آپ کو محض اس پر عمل پیرا ہونے کی ضرورت ہے۔ تیسرے قانون کا پہلا نکتہ یہی ہے: آپ کو محض دہرائی کی ضرورت ہے۔

نئی عادت ڈالنے میں کتنا وقت لگتا ہے

عادت ڈالنا ایک ایسا عمل ہے جس کے تحت، دہرائی کے ذریعے، کوئی رویہ زیادہ سے زیادہ خودکار ہوتا جاتا ہے۔ کسی کام کو آپ جتنا زیادہ دہراتے ہیں، اس میں چابکدستی لانے کے لئے آپ کے دماغ کی بناوٹ میں اتنی ہی زیادہ تبدیلیاں واقع ہوتی ہیں۔ نیوروسائنٹسٹ اس عمل کو ''طویل مدتی تقویت'' (long-term potentiation) کہتے ہیں جس کا مطلب ہے: کام کے حالیہ نقشوں کے ذریعے دماغ کے نیورونز (neurons) کے درمیان رابطوں کو مضبوط بنانا۔ ہر دہرائی کے ساتھ خلیئے سے خلیئے تک جانے والے اشارے بہتر ہوتے جاتے ہیں اور نیورونز کا تعلق مضبوط ہوتا جاتا ہے۔ اس مظہر کو سب سے پہلے نیوروسائیکالوجسٹ، ڈونالڈ ہیب (Donald Hebb) نے 1949ء میں بیان کیا گیا تھا، اور یہ ''ہیب کا قانون'' (Hebb's Law) کے نام سے معروف ہے: ''جو نیورونز مل کر کام کرتے ہیں، ان کا باہمی رشتہ مضبوط ہو

جاتا ہے۔''

عادت کو دہرانے سے دماغ میں واضح طبعی فرق رونما ہوتا ہے۔

دماغی حصہ، سری بلم (cerebellum) جو کہ گٹار کے تار چھیڑنے یا وائلن گرہ کھینچنے جیسی جسمانی حرکات میں نہایت اہم کردار ادا کرتا ہے، موسیقاروں میں زیادہ بڑا ہوتا ہے بہ نسبت ان افراد کے جو موسیقار نہیں ہوتے۔ اسی طرح ریاضیات کے ماہرین میں ''انفیریئر پیریٹل لوبیول'' (inferior parietal lobule) میں دماغی مواد کی مقدار زیادہ ہوتی ہے جو کہ حساب کتاب جیسی سرگرمیوں میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔ اس کے سائز کا براہِ راست تناسب اس شعبے میں گزارے ہوئے وقت کے ساتھ ہوتا ہے: ماہر ریاضیات جتنا زیادہ معمر اور تجربہ کار ہوگا، یہاں دماغی مواد کی مقدار بھی اتنی ہی زیادہ ہوگی۔

جب سائنسدانوں نے لندن کے ٹیکسی ڈرائیوروں کے دماغوں کا تجزیہ کیا تو انہیں پتہ چلا کہ ''ہپوکیمپس'' (hippocampus) یعنی ان کے دماغ کا وہ حصہ جو مکانی یادداشت کا حساب کتاب رکھتا ہے، ان افراد سے زیادہ بڑا ہے جو ٹیکسی نہیں چلاتے۔ اس سے بھی زیادہ حیران کن بات یہ ہے کہ جب ڈرائیور ریٹائر ہوتا ہے تو ہپوکیمپس کا سائز کم ہو جاتا ہے۔ لگاتار ویٹ ٹریننگ سے جسم کے عضلات میں پیدا ہونے والے ردِعمل کی طرح، دماغ کے مخصوص حصے استعمال کیے جانے کی صورت میں خود کو اس عمل کے مطابق بنا لیتے ہیں اور اگر استعمال نہ کیا جائے تو لاغری کے شکار ہو جاتے ہیں۔

یقیناً، عادات کے استحکام میں دہرائی کی اہمیت کو نیورو سائنٹسٹس کی کاوشوں سے کہیں پہلے تسلیم کر لیا گیا تھا۔ 1860ء میں، انگریز فلسفی جارج ایچ لیوز (George H. Lewes) نے لکھا: ''کوئی نئی زبان بولنا، کوئی ساز بجانا یا کوئی نامانوس حرکت کرنا سیکھنے میں بہت دشواری محسوس ہوتی ہے، کیونکہ وہ راستے جن سے ہر حسی کیفیت کو گزرنا ہوتا ہے، ابھی ہموار نہیں ہوئے ہوتے۔ لیکن جب بار بار کی دہرائی سے راستہ بن جاتا ہے تو یہ دشواری ختم ہو جاتی ہے۔ افعال اتنے خودکار ہو جاتے ہیں کہ دھیان کسی اور طرف ہوتے ہوئے بھی انہیں انجام دیا جا سکتا ہے۔'' عمومی دانش اور سائنسی شواہد دونوں یہی کہتے ہیں: دہرائی، تبدیلی کی ایک شکل ہے۔

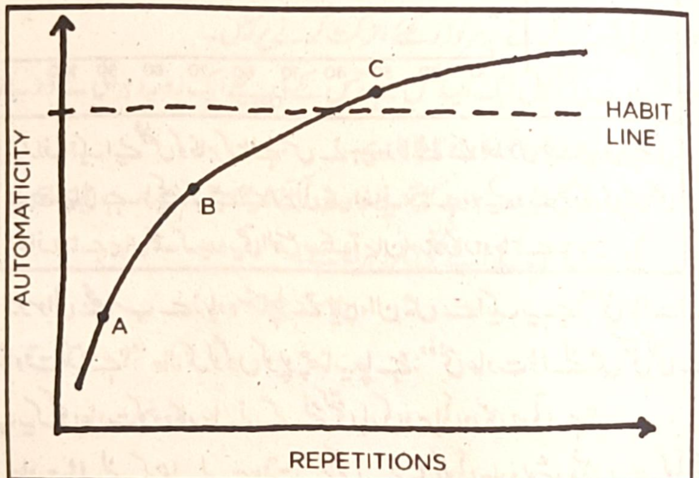
جب بھی آپ ایک فعل کو دہراتے ہیں تو اس عادت سے وابستہ کسی مخصوص نیورل سرکٹ (neural circuit) کو متحرک کر رہے ہوتے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ محض بار بار کی

دہرائی، کسی نئی عادت کو راسخ کرنے میں نہایت اہم کردار ادا کرتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ جن طالب علموں نے بہت سی تصاویر لیں، ان کا ہنر چمک گیا جبکہ دوسرے جو محض ''کامل'' تصاویر کے حوالے سے فلسفہ بگھارتے رہے، اس حوالے سے ناکام رہے۔ ایک گروپ سرگرم مشق میں منہمک ہوا، دوسرا علم کی غیر متحرک تحصیل میں لگا رہا۔ ایک عمل کر رہا تھا، دوسرا محض حرکت کر رہا تھا۔

ساری عادتیں دشوار انگیز مشق سے ہو کر خودکار رویئے کی منزل تک پہنچتی ہیں، اس عمل کو ''خودکاری'' یا automaticity کا نام دیا جاتا ہے۔ خودکاری کا مطلب ہے کسی رویئے کو اس کے ہر حصے کے بارے میں سوچے بغیر دہرایا جائے، یہ کام اس وقت ہوتا ہے جب ذہن کا غیر شعوری حصہ حرکت میں آ جاتا ہے۔

دیکھنے میں یہ کچھ ایسا لگتا ہے:

عادت کی لکیر

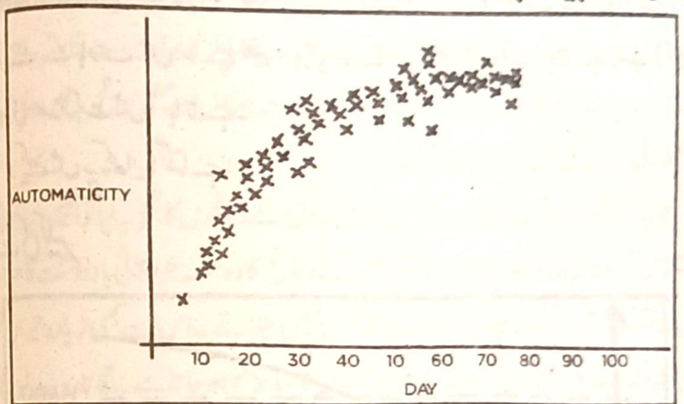


شروع میں (پوائنٹ A)، عادت کی دہرائی کے لئے خاصی محنت اور ارتکازِ توجہ کی ضرورت پڑتی ہے۔ چند مرتبہ کی دہرائی کے بعد (پوائنٹ B)، یہ آسان ہو جاتی ہے مگر اب بھی تھوڑی بہت شعوری توجہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ خاطر خواہ مشق کر لینے کے بعد (پوائنٹ C)، عادت شعور سے زیادہ خودکار ہو جاتی ہے۔ اس حد کو عبور کر لینے کے بعد، ''عادت کی لکیر''، رویہ جو کم و بیش سوچے بغیر انجام دیا جا سکتا ہے۔ ایک نئی عادت تشکیل پا گئی ہے۔

ذیل میں آپ دیکھیں گے کہ جب محققین کسی حقیقی عادت، مثلاً روزانہ دس منٹ پیدل چلنا،

کی خودکاری کا حساب کتاب لگاتے ہیں تو کیا شکل سامنے آتی ہے۔ان چارٹس پر نظر آنے والے شکلیں، جنہیں سائنسدان "سیکھنے کے خطوطِ منحنی" (learning curves) کہتے ہیں، رویے کی تبدیلی کے حوالے سے ایک اہم سچائی آشکار کرتی ہیں: عادات کی تشکیل اعادے کی بناء پر ہوتی ہے، وقت کی بناء پر نہیں۔

روز دس منٹ پیدل چلنا



یہ گراف ایک ایسے شخص کو ظاہر کرتا ہے جس نے ہر روز ناشتے کے بعد دس منٹ پیدل چلنے کی عادت اپنائی ہے۔ دیکھئے کہ جیسے جیسے دہرائی میں اضافہ ہوتا ہے، ویسے ویسے خودکاری میں بھی اضافہ ہوتا ہے یہاں تک کہ یہ رویہ حتی الوسع حد تک آسان اور خودکار ہو جاتا ہے۔

جو سوال مجھے سب سے زیادہ سننا پڑتے ہیں، ان میں سے ایک یہ ہے: "نئی عادت ڈالنے میں کتنا وقت لگتا ہے؟" حالانکہ لوگوں کو پوچھنا یہ چاہئے: "نئی عادت ڈالنے میں کتنی لگتی ہے؟" مطلب یہ کہ کسی عادت کو خودکار بنانے کے لئے کتنی بار کی دہرائی درکار ہوتی ہے؟

عادت ڈالنے کے حوالے سے وقت کے گزرنے میں کوئی جادو پوشیدہ نہیں ہے۔کوئی فرق نہیں پڑتا کہ اکیس دن گزر گئے، تیس دن گزر گئے یا تین سو دن گزر گئے۔فرق اس سے پڑتا ہے کہ آپ اس رویئے کو کس شرح پر دہرا رہے ہیں۔ کسی کام کو آپ تیس دنوں میں دو مرتبہ یا دو سو مرتبہ دہرا سکتے ہیں۔فرق "کثرت" سے پڑتا ہے۔آپ کی موجودہ عادات اگر ہزاروں نہیں تو سینکڑوں مرتبہ کی دہرائی کے بعد پختہ ہوئی ہیں۔ نئی عادات کو بھی اسی طرح کی دہرائی درکار ہوتی ہے۔ رویئے کے آپ کے ذہن میں راسخ ہونے اور آپ کے "عادت کی لکیر" کو عبور کرنے سے پہلے

آپ کو خاطر خواہ حد تک دہرائی کرنا پڑے گی۔

عملی اعتبار سے دیکھا جائے تو اس سے کوئی خاص فرق نہیں پڑتا کہ کسی عادت کو خودکار ہونے میں کتنا وقت لگتا ہے۔اہمیت اس بات کی ہے کہ آپ وہ عمل کریں جو پیش رفت کے لئے ضروری ہے۔کوئی عمل پوری طرح خودکار ہے یا نہیں، اس کی اہمیت کم ہے۔

عادت بنانے کے لئے آپ کو پریکٹس کرنے کی ضرورت ہے۔اور پریکٹس کرنے کا مؤثر ترین طریقہ یہ ہے کہ رویئے کی تبدیلی کے تیسرے قانون پر کاربند رہا جائے: اسے کرنے میں آسان بنا دیں۔ آنے والے ابواب میں آپ کو یہی کام کرنے کا طریقہ بتایا جائے گا۔

خلاصہ

☆ رویئے کی تبدیلی کا تیسرا قانون یہ ہے: اسے کرنے میں آسان بنا دیں۔

☆ سیکھنے کا سب سے مؤثر طریقہ منصوبہ بندی نہیں بلکہ پریکٹس ہے۔

☆ اپنی توجہ عمل کرنے پر مرکوز رکھئے، حرکت کرنے پر نہیں۔

☆ عادت کی تشکیل ایک ایسا عمل ہے جس کے ذریعے ایک رویہ دہرائی کے ذریعے رفتہ رفتہ زیادہ سے زیادہ خودکار ہوتا جاتا ہے۔

☆ اس بات کی اہمیت کم ہے کہ آپ عادت کتنے عرصے سے دہرا رہے ہیں، اہمیت اس بات کی ہے کہ آپ نے اسے کتنی بار دہرایا ہے۔

☆☆☆

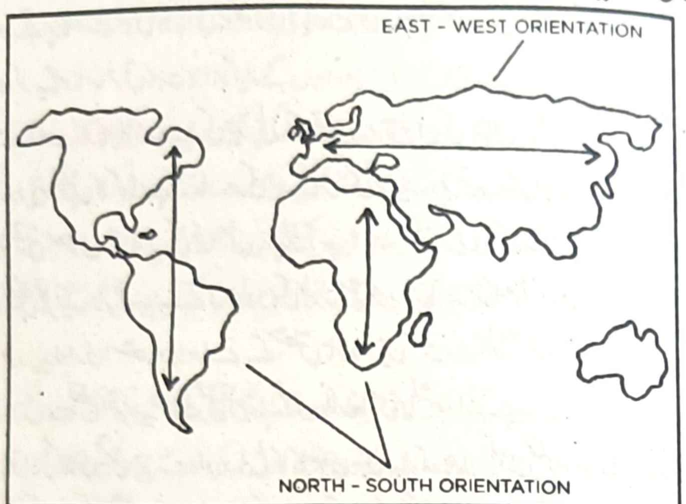
(12)

کم سے کم اثر کا قانون

اپنی ایوارڈ یافتہ کتاب، ''بندوقیں، جراثیم اور فولاد'' (Guns, Germs, and Steel) میں ماہر بشریات اور ماہر حیاتیات جیرڈ ڈائمنڈ (Jared Diamond) ایک سادہ سی حقیقت کی طرف اشارہ کرتا ہے: مختلف براعظموں کی ساخت مختلف ہے۔ پہلی نظر میں یہ بیان خاصا عیاں اور غیر اہم معلوم ہوتا ہے، لیکن انسانی رویئے پر اس کا گہرا اثر نظر آتا ہے۔

شمالی و جنوبی امریکہ کا بنیادی محور شمال سے جنوب کی جانب جاتا ہے۔ مطلب یہ کہ شمالی امریکہ کا خشکی کا حصہ چوڑا اور موٹا ہونے کے بجائے لمبا اور دبلا ہے۔ عمومی طور پر یہی بات افریقہ کے حوالے سے بھی کہی جا سکتی ہے۔ دوسری طرف، یورپ، ایشیاء اور مشرقِ وسطیٰ کا خشکی کا حصہ اس کا الٹ ہے۔ یہ وسیع و عریض زمین ساخت میں مشرق سے مغرب کی طرف زیادہ مائل نظر آتی ہے۔ ڈائمنڈ کے بقول، ساخت کے اس فرق نے صدیوں پر محیط دورانئے میں زراعت کے پھیلاؤ پر اہم اثر مرتب کیا ہے۔

جب کرۂ ارض پر زراعت کا چلن عام ہونے لگا تو کسانوں کو مشرق سے مغرب کی طرف جانے والے راستوں پر توسیع کرنے میں زیادہ آسانی میسر ہوئی۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ جو جگہیں ایک ہی عرض بلد پر واقع ہوتی ہیں، ان کے موسم، دھوپ اور بارش کی مقداریں اور موسموں کی تبدیلیاں عموماً ایک جیسی ہوتی ہیں۔ ان عوامل کی بدولت یورپ اور ایشیاء کے کسانوں کو چند فصلوں کو گھریلو استعمال کے قابل بنانے اور فرانس سے لے کر چین تک زمین کے پورے حصے پر اگانے میں مدد ملی۔



یورپ اور ایشیاء کا بنیادی محور مشرق سے مغرب کی طرف ہے۔ شمالی و جنوبی امریکہ اور افریقہ کا بنیادی محور شمال سے جنوب کی طرف ہے۔ اس سے شمالی و جنوبی امریکہ میں یورپ اور ایشیاء کے مقابلے موسموں کا تنوع زیادہ نظر آتا ہے۔ نتیجے میں یورپ اور ایشیاء میں زراعت کسی بھی اور خطے کے مقابلے میں تقریباً دو گنا زیادہ تیزی سے پھیلی۔ لاکھوں سال پر محیط دورانئے میں بھی کسانوں کا رویہ ماحول میں پائی جانے والی رکاوٹوں کا پابند رہا۔

اس کے مقابلے میں اگر شمال سے جنوب کی طرف سفر کیا جائے تو موسموں میں بہت زیادہ تنوع نظر آتا ہے۔ ذرا سوچیے کہ کینیڈا کے مقابلے میں فلوریڈا میں موسم کتنا مختلف ہے۔ آپ دنیا کے سب سے زیادہ باصلاحیت کسان ہو سکتے ہیں لیکن کینیڈا کی سردی میں فلوریڈا کے سنگترے اگانا آپ کے بس میں نہیں ہوگا۔ مٹی کے متبادل کے طور پر برف خاصی نکمی چیز ہے۔ شمال سے جنوب کی طرف جانے والے راستوں پر فصلیں پھیلانے کے لئے، جہاں بھی موسم تبدیل ہو، وہاں کسانوں کو نئے پودے ڈھونڈنے اور انہیں گھریلو استعمال کے قابل بنانے کی ضرورت ہوگی۔

اس کے نتیجے میں ایشیا اور یورپ میں زراعت شمالی و جنوبی امریکہ کے مقابلے میں دو سے تین گنا زیادہ تیزی سے پھیلی۔ صدیوں پر محیط دورانئے میں، اس چھوٹے سے فرق نے بہت بڑا اثر مرتب کیا۔ خوراک کی زیادہ پیداوار کی بدولت آبادی میں تیز رفتار اضافہ ممکن ہوا۔ آبادی زیادہ ہونے کی بدولت یہ تہذیبیں طاقتور افواج بنانے اور نئی ٹیکنالوجیز تیار کرنے کے لئے زیادہ وسائل

حاصل کرنے کے قابل ہوگئیں۔ تبدیلیاں ابتدا میں چھوٹی چھوٹی تھیں مثلاً ایک فصل جو تھوڑے زیادہ رقبے پر کاشت ہوئی، آبادی جو تھوڑی زیادہ تیزی سے بڑھی، لیکن وقت کے ساتھ ساتھ جمع در جمع ہو کر یہ چھوٹا سا فرق، بہت بڑا ہو گیا۔

زراعت کا پھیلاؤ رویے کی تبدیلی کے تیسرے قانون کی مثال عالمی پیمانے پر پیش کرتا ہے۔ روایتی دانش کا کہنا ہے کہ عادت کی تبدیلی کی کنجی تحریک و ترغیب میں پوشیدہ ہے۔ شاید اگر آپ کو حقیقی معنوں میں اس کی خواہش ہے تو آپ اسے کر گزریں گے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ ہماری حقیقی تحریک و ترغیب یہ ہے کہ کاہلوں کی طرح بیٹھے رہیں اور جو کام آسانی سے ہو جائے، کر لیں۔ اور پیداواری استعداد بڑھانے کے متعلق تازہ ترین ''بیسٹ سیلر'' کتاب آپ کو جو کچھ بھی بتائے، اس سے قطع نظر، یہ حکمت عملی احمقانہ نہیں بلکہ خاصی دانشمندانہ ہے۔

توانائی بڑی قیمتی چیز ہے، اور دماغ کا کام ہی یہی ہے کہ جہاں کہیں ممکن ہو، اسے بچا کر رکھا جائے۔ ''کم سے کم کوشش کے قانون'' کی پیروی کرنا انسانی فطرت میں داخل ہے۔ یہ قانون کہتا ہے کہ جب دو ایک جیسے راستوں کا انتخاب کرنا ہو تو لوگ فطری طور پر اس راستے کی طرف مائل ہوں گے جس میں محنت کم سے کم کرنا پڑے*۔ مثال کے طور پر اپنے کھیت کو مشرق سے مغرب کی طرف وسعت دینا جہاں آپ وہی فصلیں اگا سکیں، بجائے اس کے کہ کھیت کو شمال سے جنوب کی طرف وسعت دی جائے جہاں آب و ہوا مختلف ہے۔ اپنی بساط بھر تمام تر افعال میں سے ہم وہی فعل منتخب کریں گے جس سے کم سے کم محنت کے ساتھ زیادہ سے زیادہ فائدہ مل سکے۔ ہمیں وہی کام کرنے کی تحریک ہوتی ہے جو آسان ہوتا ہے۔ (1)

ہر کام کے لئے توانائی کی ایک مخصوص مقدار کی ضرورت ہوتی ہے۔ جتنی زیادہ توانائی درکار ہوگی، اس کام کے ہونے کے امکانات اتنے ہی کم ہوں گے۔ اگر آپ کا ہدف ہر روز سو ڈنٹر پیلنا ہے تو اس کے لئے بہت زیادہ توانائی درکار ہوگی! شروع میں جب آپ کے پاس تحریک بھی ہوگی اور جوش بھی، تو آپ شروعات کرنے کی ہمت کر لیں گے۔ لیکن چند دن بعد اتنی ساری محنت تھکا

(1) علم طبیعات میں یہ ایک مبادیاتی اصول ہے، اسے ''کم از کم عمل کا اصول'' (Principle of Least Action) کہا جاتا ہے۔ اس کے مطابق، دو نکات کے درمیان اختیار کیا جانے والا راستہ، ہمیشہ وہ راستہ ہوگا جس کے لئے سب سے کم توانائی درکار ہوگی۔ یہ سادہ سا اصول کائنات کے قوانین کو بنیاد فراہم کرتا ہے۔ اس ایک خیال کی مدد سے آپ حرکت اور اضافیت کے قوانین کی وضاحت کر سکتے ہیں۔

دینے والی معلوم ہونے لگتی ہے۔ اس کے مقابلے میں، روزانہ ایک ڈنٹر پیلنے کی عادت کی شروعات میں توانائی کا استعمال تقریباً بالکل نہیں ہوتا۔ اور کسی عادت کے لئے جتنی کم توانائی درکار ہوگی، اس کے مستحکم ہونے کے امکانات اتنے ہی زیادہ ہوں گے۔

اپنی زندگی میں بار بار دہرائے جانے والے کسی بھی رویے کو دیکھئے، آپ کو نظر آئے گا کہ اسے کرنے کے لئے بہت زیادہ تحریک و ترغیب کی ضرورت نہیں ہوتی۔ اپنے فون پر سکرولنگ کرنے، ای میل چیک کرنے یا ٹیلی ویژن دیکھنے جیسی عادات آپ کا اتنا سارا وقت اسی لئے کھا جاتی ہیں کیونکہ انہیں معمولی سی کوشش کے ساتھ انجام دیا جا سکتا ہے۔ یہ غیر معمولی طور پر آسان ہوتی ہیں۔

ایک اعتبار سے دیکھا جائے تو ہر عادت، آپ کی حقیقی خواہش کی راہ میں حائل رکاوٹ کی حیثیت رکھتی ہے۔ ڈائٹنگ جسمانی طور پر فٹ ہونے کی راہ میں حائل رکاوٹ ہے۔ مراقبہ، پُرسکون محسوس کرنے کی راہ میں حائل رکاوٹ ہے۔ روزنامچہ نگاری واضح انداز میں سوچنے کی راہ میں حائل رکاوٹ ہے۔ آپ حقیقت میں اس عادت کے خواہشمند نہیں۔ جو چیز آپ حقیقت میں چاہتے ہیں، وہ اس عادت سے حاصل ہونے والا نتیجہ ہے۔ رکاوٹ جتنی بڑی ہوگی، یعنی عادت جتنی دشوار ہوگی، آپ کے اور آپ کے مطلوبہ حتمی نتیجے کی راہ میں اتنی ہی مزاحمت ہوگی۔ یہی وجہ ہے کہ اپنی عادات کو اتنا آسان بنا دینا کہ آپ نہ چاہتے ہوئے بھی انہیں دہراتے رہیں، غیر معمولی اہمیت کا حامل ہے۔ اگر آپ اپنی مطلوبہ عادات کو زیادہ آسان بنا سکیں، تو ان پر کاربند رہنے کے امکانات زیادہ روشن ہو جائیں گے۔

لیکن ان تمام لمحوں کے بارے میں کیا خیال ہے جب ہم اس کے الٹ چلتے ہوئے نظر آتے ہیں؟ اگر ہم اتنے ہی کاہل ہیں تو پھر ان لوگوں کے بارے میں کیا کہئے گا جو بچے کی پرورش یا کاروبار کے آغاز یا ماؤنٹ ایورسٹ کی چڑھائی جیسے مشکل کام انجام دے لیتے ہیں؟

یقیناً آپ بہت دشوار کام کرنے کی اہلیت رکھتے ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ کسی دن آپ کا جی مشکل کام کرنے کو چاہتا ہے اور کسی دن آپ ہار مان لینے کی طرف مائل ہوتے ہیں۔ مشکل دنوں سے نمٹنے کے لئے نہایت اہم ہے کہ زیادہ سے زیادہ چیزیں آپ کے حق میں جا رہی ہوں تاکہ آپ ان چیلنجز پر غالب آ سکیں جو فطری طور پر آپ کے سامنے آتے رہتے ہیں۔ مزاحمت جتنی کم ہوگی، آپ کی شخصیت کے طاقتور روپ کا ظہور اتنا ہی آسان ہوگا۔ آسان بنا دینے سے ہماری

مراد یہ نہیں کہ صرف آسان کام ہی کیے جائیں۔ بلکہ مراد یہ ہے کہ اس وقت کے لئے، جتنا زیادہ ممکن ہو، وہ کام کرنا آسان بنا دیجئے جن کا فائدہ آگے چل کر ہوگا۔

کم محنت سے زیادہ فائدہ کیسے لیا جائے

فرض کیجئے آپ نے باغ کو پانی لگانے والا پائپ اٹھا رکھا ہے جس کے درمیان میں گرہ پڑ رہی ہے۔ تھوڑا سا پانی تو نکلتا ہے لیکن یہ کافی نہیں۔ اگر آپ پائپ سے گزرنے والے پانی کی مقدار بڑھانا چاہتے ہیں تو آپ کے پاس دو راستے ہیں۔ پہلا یہ کہ پانی کی ٹونٹی زیادہ کھول دیں تاکہ اس کے پریشر سے زیادہ پانی باہر نکلنے لگے۔ دوسرا راستہ یہ ہے کہ پائپ میں پڑنے والی گرہ ختم کر دیجئے اور پانی کو اپنے فطری انداز میں باہر آنے دیجئے۔

کسی دشوار عادت پر کاربند رہنے کے لئے اپنی تحریک و ترغیب کو بڑھانے کی کوشش کرنا ایسے ہی ہے جیسے گرہ دار پائپ سے پانی نکالنے کی کوشش کی جائے۔ آپ یہ کام کر تو سکتے ہیں لیکن اس کے لئے بہت سی محنت درکار ہے اور اس کے نتیجے میں آپ کی زندگی میں پائی جانے والی کشیدگی میں بھی اضافہ ہوگا۔ اس کے مقابلے میں، اپنی عادات کو سادہ اور آسان بنا لینا، پائپ میں پڑی ہوئی گرہ نکالنے کے مترادف ہے۔ اپنی زندگی میں آنے والی مزاحمت پر غالب آنے کی کوشش کرنے کے بجائے، آپ اس کا سائز کم کر دیتے ہیں۔

اپنی عادات کے حوالے سے درپیش مزاحمت کو کم کرنے کے مؤثر ترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ ماحول تشکیل دینے کی مشق کی جائے۔ باب 6 میں، ہم نے ایماؤں کو زیادہ نمایاں بنانے کے حوالے سے ماحول تشکیل دینے کے بارے میں بات کی تھی، لیکن آپ افعال کو زیادہ آسان بنانے کے لئے بھی اپنے ماحول میں تبدیلیاں کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، کسی نئی عادت کے مقام کا فیصلہ کرتے وقت کسی ایسے مقام کا انتخاب کیجئے جو پہلے ہی آپ کی روزمرہ کی روٹین کے راستے میں آتا ہو۔ جب عادت زندگی کے دھارے میں فٹ بیٹھتی ہوں تو انہیں مستحکم کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ اگر ورزش گاہ آپ کے دفتر کے راستے میں ہے تو وہاں جانا زیادہ آسان ہو جائے گا کیونکہ اس سے آپ کے طرزِ حیات میں زیادہ خلل نہیں پڑتا۔ اس کے مقابلے میں اگر ورزش گاہ آپ کے عمومی راستے سے ہٹ کر ہو، خواہ چند گلیوں کا فاصلہ ہی کیوں نہ ہو، تو وہاں جانے کے لئے آپ کو ''اپنے راستے سے ہٹنا'' پڑے گا۔

شاید اور بھی زیادہ مؤثر طریقہ یہ ہو کہ اپنے گھر یا دفتر کے اندر موجود رکاوٹوں کو کم کر دیا جائے۔ زیادہ تر مواقع پر ہم عادات ایسے ماحول میں شروع کرنے کی کوشش کرتے ہیں جو رکاوٹوں سے بھرپور ہوتا ہے۔ دوستوں کے ساتھ باہر ڈنر کرتے وقت ہم ڈائٹ کی کڑی پابندی کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم گھر کے پُرشور ماحول میں کتاب لکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ توجہ بھٹکانے والے عوامل سے بھرے سمارٹ فون کو استعمال کرنے کے دوران ہم ارتکازِ توجہ حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ کام اس انداز میں کرنا ضروری نہیں۔ ہم اپنی راہ میں حائل رکاوٹوں کو دور کر سکتے ہیں۔ جاپان کے برقی آلات بنانے والے اداروں نے یہی کام 1970 کی دہائی میں شروع کر دیا تھا۔

''نیویارکر'' میں شائع ہونے والے ایک مضمون میں ''ہر وقت بہتر'' (Better All the Time) کے عنوان کے تحت جیمس سوراؤ کی (James Suroweicki) لکھتا ہے:

> ''جاپانی اداروں نے اس طریق کار پر زور دیا جسے آگے چل کر ''بے چرب پیداوار'' (lean production) کے نام سے جانا گیا، وہ ہر وقت پیداواری عمل سے غیر ضروری اجزاء نکالنے کے درپے رہتے تھے، یہاں تک کہ ان کے کام کرنے کے جگہوں کو بھی نئے سرے سے تشکیل دے دیا تاکہ کاریگروں کو اپنے آلات پکڑنے کے دوران مڑنے یا بل کھانے میں وقت ضائع نہ کرنا پڑے۔ نتیجہ یہ نکلا کہ امریکیوں کے مقابلے میں جاپانی کارخانے زیادہ چابکدست ہو گئے اور جاپانی مصنوعات زیادہ قابل اعتماد ہو گئیں۔ 1974ء میں امریکی ساختہ رنگین ٹیلی ویژنز کو جاپانی ٹیلی ویژنز کے مقابلے میں پانچ گنا زیادہ مرتبہ مرمت کرانے کے لئے لایا گیا۔ 1979ء تک صورتِ حال یہ تھی کہ امریکی کاریگروں کو اپنے ٹیلی ویژن سیٹ اسمبل کرنے میں (جاپانیوں کے مقابلے میں) تین گنا زیادہ وقت لگتا تھا۔''

میں اس حکمت عملی کو ''منفی کے ذریعے جمع'' کے نام سے پکارنا پسند کرتا ہوں*۔ جاپانی کمپنیوں نے اپنے مینوفیکچرنگ کے عمل میں مزاحمت پیدا کرنے والے ہر نکتے کو ڈھونڈا اور ختم کر دیا۔ جیسے جیسے انہوں نے ضائع ہو جانے والی محنت کو منفی کیا، ویسے ویسے وہ گاہک اور آمدن جمع کرتے گئے۔ اسی طرح جب ہم مزاحمت کے وہ نکات ختم کر دیتے ہیں جو ہمارے وقت اور توانائی پر ڈاکہ ڈالتے ہیں، تو پھر ہم کم محنت سے زیادہ فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔ (چیزوں کو ترتیب دیتے

وقت جو خوشی محسوس ہوتی ہے، اس کی ایک وجہ یہ بھی ہے۔ ہم بیک وقت آگے بھی بڑھ رہے ہوتے ہیں اور وہ ذہنی بوجھ بھی گھٹا رہے ہوتے ہیں جو ہمارا ماحول ہم پر ڈالتا ہے۔)[1]

جن مصنوعات کی ہمیں سب سے زیادہ عادت پڑتی ہے، اگر آپ ان کا جائزہ لیں تو معلوم ہوگا کہ ان مصنوعات اور خدمات کا سب بڑا کام ہی یہی ہوتا ہے کہ ہماری زندگی سے چھوٹی چھوٹی رکاوٹوں کو ختم کر دیا جائے۔ گھر کھانا پہنچانے والی سروسز اشیائے خورونوش کی خریداری کی رکاوٹ کم کر دیتی ہیں۔ ڈیٹنگ کی سہولت فراہم کرنے والی ایپس سماجی حوالے سے تعارف کرنے کرانے کی رکاوٹ کم کر دیتی ہیں۔ سواری شیئر کرنے کی سہولت فراہم کرنے والی سروسز اِدھر اُدھر گھومنے میں آنے والی رکاوٹیں کم کر دیتی ہیں۔ ٹیکسٹ میسج کرنے سے بذریعہ ڈاک خط بھیجنے کی رکاوٹ کم ہو جاتی ہے۔

جیسے جاپان کے ٹی وی بنانے والوں نے ضائع ہونے والی محنت کی مقدار گھٹانے کے لئے اپنی جائے کار کو نئی شکل دی تھی، اسی طرح کامیاب ادارے اپنی مصنوعات کو اس انداز میں ڈیزائن کرتے ہیں کہ زیادہ سے زیادہ مراحل کو خودکار بنا دیا جائے، ختم کر دیا جائے یا سادہ بنا دیا جائے۔ وہ ہر فارم پر پُر کرنے والے خانوں کی تعداد کم کر دیتے ہیں۔ وہ اکاؤنٹ بنانے کے لئے درکار ''کلکس'' کی تعداد کم کر دیتے ہیں۔ وہ اپنی مصنوعات کے ساتھ آسان فہم ہدایات فراہم کرتے ہیں یا اپنے کسٹمرز پر فیصلوں کا بوجھ کم سے کم ڈالتے ہیں۔

جب آواز سے متحرک ہونے والے ابتدائی سپیکر یعنی گوگل ہوم، ایمازون ایکو اور ایپل ہوم آئی پوڈ، منظر عام پر آئے تھے تو میں نے ایک دوست سے پوچھا کہ جو پراڈکٹ اس نے خریدی ہے، اس میں اسے کیا پسند آیا ہے۔ اس نے کہا کہ اپنا فون نکالنے، میوزک ایپ کھولنے اور پلے لسٹ منتخب کرنے کے مقابلے میں محض یہ کہہ دینا زیادہ آسان ہے: ''کنٹری میوزک بجاؤ۔'' یقیناً، صرف چند سال پہلے تک، سٹور جا کر سی ڈی خریدنے کے مقابلے میں، اپنی جیب میں موسیقی کا لامحدود ذخیرہ لے کر گھومنا بھی رکاوٹوں سے غیر معمولی حد تک پاک رویہ تھا۔ ایک ہی نتیجہ زیادہ آسان طریقے سے حاصل کرنے کی لامتناہی جستجو کا نام ''بزنس'' ہے۔

ایسی ہی حکمت عملیاں حکومتوں نے بھی مؤثر انداز میں استعمال کی ہیں۔ جب برطانوی

---

(1) کسی گروہ سے افراد کو نکال کے پوری ٹیم کو مجموعی طور پر زیادہ مضبوط بنانے کے عمل کو بیان کرنے کے لئے ''منفی کے ذریعے جمع'' کی اصطلاح ٹیموں اور کاروباری گروپس کی طرف سے بھی استعمال کی جاتی ہے۔

حکومت ٹیکس وصولی کی شرح میں اضافہ کرنا چاہتی تھی تو شہریوں کو ایک ایسی ویب سائٹ پر بھیجنے کے بجائے، جہاں سے ٹیکس فارم ڈاؤن لوڈ کیا جا سکتا تھا، انہوں نے شہریوں کو براہِ راست فارم کے ساتھ منسلک کر دیا۔ صرف اس ایک قدم کو کم کرنے سے ردِعمل کی شرح میں 19.2 فیصد سے لے کر 23.4 فیصد تک اضافہ ہو گیا۔ برطانیہ عظمیٰ جیسے ملک میں، شرح میں اتنے فیصد اضافے کا مطلب تھا کہ ٹیکس ریونیو میں کروڑوں کا اضافہ ہو گیا۔

بنیادی تصور یہی ہے کہ ایک ایسا ماحول تشکیل دیا جائے جہاں صحیح کام کرنا زیادہ سے زیادہ آسان ہو جائے گا۔ بہتر عادتیں تشکیل دینے کی جنگ کا بڑا حصہ اسی پر مشتمل ہے کہ اچھی عادتوں سے وابستہ رکاوٹوں کو کم سے کم کیا جائے اور بری عادتوں سے وابستہ رکاوٹوں کو زیادہ سے زیادہ بڑھایا جائے۔

ماحول کو مستقبل کے استعمال کے لئے تیار کرنا

آسوالڈ نکولز (Oswald Nuckols) ریاست مسس پی کے شہر نیچز (Natchez) سے تعلق رکھنے والا ایک آئی ٹی ڈیویلپر ہے۔ وہ ایک ایسا شخص بھی ہے جو ماحول کو تیار کرنے کی قوت کا فہم رکھتا ہے۔

نکولز نے صفائی ستھرائی کے حوالے سے اپنی عادات کو ایک ایسی حکمت عملی استعمال کرتے ہوئے ترتیب دیا جسے وہ ''کمرے کی ری سیٹنگ'' کا نام دیتا ہے۔ مثال کے طور پر جب وہ ٹیلی ویژن دیکھنے کے بعد اٹھنے لگتا ہے تو وہ ریموٹ کو واپس ٹی وی کے سٹینڈ پر رکھ دیتا ہے، صوفے کی گدیاں ترتیب سے لگا دیتا ہے اور کمبل تہہ کر کے رکھ دیتا ہے۔ وہ اپنی کار سے نکلتا ہے تو اس میں پڑا ہوا کسی بھی طرح کا کوڑا باہر پھینک دیتا ہے۔ جب بھی وہ غسل کرتا ہے تو پانی کے گرم ہونے کے دوران ٹوائلٹ کی صفائی کر دیتا ہے۔ (اس کے بقول: ''ٹوائلٹ صاف کرنے کا بہترین وقت بہرحال غسل کرنے سے پہلے ہی ہوتا ہے۔'') ہر کمرے کو ری سیٹ کرنے کا مقصد محض آخری کام کے بعد صفائی کرنا نہیں بلکہ اگلے کام کے لئے تیار ہونا بھی ہوتا ہے۔

نکولز نے لکھا: ''جب میں کسی کمرے میں داخل ہوتا ہوں تو ہر چیز اپنے صحیح مقام پر ہوتی ہے۔ چونکہ میں یہ کام ہر روز ہر کمرے میں کرتا ہوں، اس لئے چیزیں ہمیشہ اچھی حالت میں رہتی ہیں...... لوگ سمجھتے ہیں کہ میں بڑی محنت کرتا ہوں لیکن درحقیقت میں خاصا کاہل آدمی ہوں۔ بس

میری کاہلی ذرا پیش بندی والی ہے۔ اس سے بہت سا وقت واپس مل جاتا ہے۔"

جب بھی آپ کسی جگہ کو اس کے مطلوبہ مقصد کے لئے تیار کرتے ہیں تو آپ اسے اگلے کام کو آسان بنانے کے لئے تیار کر رہے ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر، میری بیوی نے تہنیتی کارڈز کا ایک ڈبہ بنایا ہوا ہے جس میں ہر موقعے کے اعتبار سے کارڈز ترتیب میں لگے ہوئے ہیں: سالگرہ، اظہارِ ہمدردی، شادی، گریجویشن، اور دیگر۔ جب بھی ضرورت پڑتی ہے وہ موزوں کارڈ اٹھا کر ارسال کر دیتی ہے۔ اسے کارڈ بھیجنا بہت اچھے سے یاد رہتا ہے کیونکہ اس نے اس کام میں حائل رکاوٹوں کو کم کر دیا ہے۔ سالوں تک میرا رویہ اس کے الٹ رہا۔ کسی کے ہاں بچہ پیدا ہونے کی خبر آتی تو میں سوچتا، "مجھے کارڈ بھیجنا چاہئے۔" مگر پھر ہفتوں گزر جاتے اور جب تک مجھے سٹور سے کارڈ خریدنا یاد آتا، بہت دیر ہو چکی ہوتی۔ یہ عادت آسان نہ تھی۔

اپنے ماحول کو اس حوالے سے ترتیب دینے کے بہت سے طریقے ہیں کہ یہ فوری استعمال کے لئے تیار رہے۔ اگر آپ ایک صحت مند ناشتہ تیار کرنا چاہتے ہیں تو ایک رات پہلے کڑاہی چولہے پر رکھئے، کوکنگ سپرے کاؤنٹر پر رکھئے، اور جن برتنوں کی آپ کو ضرورت پڑے وہ بھی ساتھ لگا دیجئے۔ جب آپ بیدار ہوں گے تو ناشتہ تیار کرنا آسان ہوگا۔

☆ آپ پہلے سے زیادہ ڈرائنگ کرنا چاہتے ہیں؟ پنسلیں، قلم، نوٹ بکس اور ڈرائنگ کے دیگر اوزار اپنی میز پر سب سے اوپر، آسان رسائی میں رکھئے۔

☆ ورزش کرنا چاہتے ہیں؟ اپنے ورزش کے کپڑے، جوتے، جم بیگ، اور پانی کی بوتل وقت سے پہلے نکال کر رکھ لیجئے۔

☆ اپنی ڈائٹ بہتر بنانا چاہتے ہیں؟ ویک اینڈ پر ڈھیر سارے پھل اور سبزیاں کاٹ کر ڈبوں وغیرہ میں پیک کر لیجئے تاکہ ہفتے کے دوران آپ کو کھانے کے لئے صحت بخش، اور کھانے کو تیار چیزیں میسر رہیں۔

اچھی عادت تک آسان راستے سے پہنچنے کے یہ سادہ سے طریقے ہیں۔

آپ اس اصول کو الٹا کر اپنا ماحول برے رویوں کو مشکل بنانے کے لئے بھی تیار کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو لگے کہ آپ بہت زیادہ ٹیلی ویژن دیکھنے لگے ہیں تو ہر مرتبہ دیکھنے کے بعد اس کا سوئچ نکال دیجئے۔ سوئچ واپس اسی وقت لگائیے جب آپ اس شو کا نام بآوازِ بلند دہرا سکیں جو کہ آپ دیکھنا چاہتے ہیں۔ اس طرح کر لینے سے اتنی رکاوٹ تو ضرور پیدا ہو

جائے گی کہ آپ بے سوچے سمجھے ٹی وی آن کرنے کی عادت کو کم کر سکیں۔

اگر اس سے کام نہیں چلتا تو ایک قدم آگے بڑھ جائیے۔ ہر مرتبہ استعمال کے بعد ٹی وی کے سوئچ کے ساتھ ساتھ ریموٹ کنٹرول کی بیٹریاں بھی نکال دیجئے، تاکہ اسے دوبارہ آن کرنے میں اضافی دس سیکنڈ خرچ ہوں۔ اور اگر آپ بہت زیادہ سختی دکھانا چاہتے ہیں تو ہر مرتبہ استعمال کے بعد ٹی وی کو مرکزی کمرے سے نکال کر کسی الماری میں رکھ دیا کیجئے۔ یقین رکھئے، پھر آپ اسے اس وقت ہی نکالیں گے جب آپ واقعی کوئی چیز دیکھنا چاہتے ہوں گے۔ رکاوٹ جتنی بڑی ہوگی، عادت اتنی ہی کم ہو گی۔

جب بھی ممکن ہو، میں اپنا فون دوپہر کے کھانے تک کسی دوسرے کمرے میں رکھ چھوڑتا ہوں۔ یہ میرے پاس پڑا ہو تو میری ساری صبح اسے خواہ مخواہ چیک کرنے میں گزر جاتا ہے۔ لیکن جب یہ کسی اور کمرے میں پڑا ہوتا ہے تو پھر میرا دھیان شاذ ہی اس کی طرف جاتا ہے۔ اور رکاوٹ کم از کم اتنی بڑی ضرور ہے کہ میں بغیر وجہ کے اسے اٹھانے نہیں جاتا۔ نتیجتاً، ہر صبح مجھے تین سے چار گھنٹے ایسے مل جاتے ہیں، جب میں بلا خلل کام کر سکتا ہوں۔

اگر فون کو کسی دوسرے کمرے میں رکھ دینا کافی معلوم نہ ہو تو کسی دوست یا گھر کے فرد سے کہئے کہ وہ اسے چند گھنٹوں کے لئے کہیں چھپا دے۔ کسی رفیق کار سے کہئے کہ صبح کے وقت وہ اسے اپنے میز پر رکھے اور دوپہر کے کھانے کے وقت آپ کو واپس کرے۔

کسی نامطلوب رویئے کا انسداد کرنے کے لئے حیران کن حد تک چھوٹی رکاوٹ درکار ہوتی ہے۔ جب میں بیئر کو فریج کے پچھلے خانے میں رکھتا ہوں، جہاں اس پر میری نظر نہیں پڑتی، تو پھر میں اسے کم پیتا ہوں۔ جب میں اپنے فون سے سوشل میڈیا کی ایپس ڈیلیٹ کر دیتا ہوں، تو پھر ہفتوں تک انہیں دوبارہ ڈاؤن لوڈ کرنے اور لاگ ان کرنے کی نوبت نہیں آتی۔ کسی پکی "ایڈکشن" کا انسداد کرنے میں یہ ٹوٹکے شاید کام نہ آئیں، لیکن چھوٹی سی رکاوٹ، کسی اچھی عادت پر جمے رہنے یا بری عادت میں دوبارہ پڑ جانے کے بیچ کا فرق ثابت ہو سکتی ہے۔ ذرا سوچئے کہ اگر آپ ایسی درجنوں تبدیلیاں کرنے میں کامیاب ہو جائیں اور ایسے ماحول میں رہنے لگے جسے اچھے رویوں کو آسان اور برے رویوں کو مشکل بنانے کے لئے ترتیب دیا گیا ہے، تو اس کا مجموعی اثر کتنا گہرا ہو سکتا ہے۔

خواہ ایک فرد، ایک والدہ (یا والدہ)، ایک کوچ، یا ایک لیڈر کی حیثیت سے ہم رویئے میں

تبدیلی چاہتے ہوں تو ہمیں خود سے یہی سوال پوچھنا چاہیے: ''ہم ایک ایسی دنیا کیسے تشکیل دے سکتے ہیں جہاں درست کام کرنا آسان ہو؟'' اپنی زندگی کو از سرِ نو اس انداز میں تشکیل دیجیے کہ جو کام سب سے زیادہ اہم ہوں، وہی کام سب سے زیادہ آسان بھی ہوں۔

خلاصہ

☆ انسانی رویہ ''کم سے کم محنت کے قانون'' کے تحت چلتا ہے۔ ہم فطری طور پر اس طریقے کی طرف راغب ہوتے ہیں جس میں محنت سب سے کم لگتی ہے۔

☆ ایک ایسا ماحول تشکیل دیجیے جہاں درست کام کرنا زیادہ سے زیادہ آسان ہو۔

☆ اچھے رویوں کی راہ میں حائل رکاوٹوں کو کم کیجیے۔ جب رکاوٹیں کم ہوتی ہیں تو عادت پر عمل پیرا ہونا آسان ہو جاتا ہے۔

☆ برے رویوں کے ساتھ وابستہ رکاوٹوں میں اضافہ کیجیے۔ جب رکاوٹیں زیادہ ہوتی ہیں تو عادتوں پر عمل پیرا ہونا مشکل ہو جاتا ہے۔

☆ اپنے ماحول کو اس حساب سے تیار کیجیے کہ آئندہ کے کام آسان ہو جائیں۔

(13)

''دو منٹ کا اصول'': ٹال مٹول سے نجات کے لئے

ٹوائیلا تھارپ (Twyla Tharp) کو عصرِ حاضر کی بہترین رقاصاؤں اور کوریوگرافرز میں شمار کیا جاتا ہے۔ 1992ء میں اسے میک آرتھر فیلوشپ سے نوازا گیا جسے اکثر ''genius grant'' یعنی ''نابغہ ہائے روزگار کو ملنے والا عطیہ'' کہا جاتا ہے، اور اس نے اپنے کریئر کا زیادہ تر حصہ پوری دنیا میں اپنے طبع زاد کاموں کا مظاہرہ کرتے ہوئے صرف کیا ہے۔ وہ بھی اپنی زیادہ تر کامیابی کو اپنی روزمرہ کی سادہ عادتوں کی مرہونِ منت قرار دیتی ہے۔

وہ لکھتی ہے: ''میرے ہر دن کا آغاز ایک وطیرے کے ساتھ ہوتا ہے۔ میں صبح ساڑھے پانچ بجے اٹھتی ہوں، اپنے ورزش والے کپڑے پہنتی ہوں، اپنے لیگ وارمرز، سویٹ شرٹ، اور اپنا ہیٹ۔ میں مین ہٹن میں واقع اپنے گھر سے نکلتی ہوں، ٹیکسی پکڑتی ہوں اور ڈرائیور سے کہتی ہوں کہ مجھے 91st اور فرسٹ ایونیو پر واقع پمپنگ آئرن جم میں لے جائے جہاں میں دو گھنٹے تک ورزش کرتی ہوں۔

''وہ سٹریچنگ اور ویٹ ٹریننگ میرے وطیرے کا حصہ نہیں جو میں ہر صبح جم میں کرتی ہوں۔ وطیرہ ٹیکسی پکڑنا ہے۔ جب میں ٹیکسی ڈرائیور کو بتا دیتی ہوں کہ مجھے کہاں جانا ہے تو وطیرہ مکمل ہو جاتا ہے۔

''یہ ایک سادہ سا فعل ہے لیکن ہر صبح اسے ایک ہی انداز میں دہرانے سے یہ عادت کی شکل اختیار کر جاتا ہے، دہرائے جانے کے قابل ہو جاتا ہے، کرنے میں آسان ہو جاتا ہے۔ اس سے یہ امکان کم ہو جاتا ہے کہ میں ناغہ کروں اور یا اسی کام کو کسی مختلف انداز میں انجام دوں۔ یہ میرے معمولات کے اسلحہ خانے کا ایک اور جزو ہے اور ان کاموں میں ایک اور کی کمی ہے جن کے بارے میں مجھے سوچنا پڑتا ہے۔''

ہر صبح ٹیکسی پکڑنا ایک چھوٹا سا کام ہو سکتا ہے لیکن یہ رویئے کی تبدیلی کے تیسرے قانون کی ایک بہترین مثال ہے۔

محققین تخمینہ لگاتے ہیں کہ کسی ایک دن میں ہمارے 40 سے 50 فیصد افعال ہماری

عادات کے تحت انجام پاتے ہیں۔ اپنے طور پر یہ خاصی بڑی شرح ہے لیکن آپ کی عادات کا حقیقی اثر ان اعداد و شمار سے کہیں بڑھ کر ہے۔ عادات وہ خود کار فیصلے ہوتے ہیں جو بعد میں ہونے والے شعوری فیصلوں پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ جی ہاں، عادت محض چند سیکنڈ میں دہرائی جا سکتی ہے لیکن یہ آئندہ کئی منٹ یا کئی گھنٹوں تک کے افعال کا تعین کر سکتی ہے۔

عادات ہائی وے پر چڑھنے کے راستے کے جیسی ہوتی ہیں۔ یہ آپ کو ایک راستے پر لے جاتی ہیں، آپ کو پتہ بھی نہیں چلتا اور آپ پوری رفتار سے اگلے رویئے کی طرف بڑھتے نظر آتے ہیں۔ جو آپ کر رہے ہوں، اسے جاری رکھنا آسان لگتا ہے، بہ نسبت اس کے کہ کوئی نیا کام شروع کر دیا جائے۔ آپ ایک بری فلم دیکھنے کے لئے دو گھنٹے بیٹھے رہتے ہیں۔ پیٹ بھر جانے کے بعد بھی ہلکی پھلکی چیزیں کھاتے رہتے ہیں۔ آپ ''بس ایک سیکنڈ کے لئے'' اپنا فون چیک کرتے ہیں اور پھر اگلے بیس منٹ تک اس کی سکرین کو گھورتے رہتے ہیں۔ اس طرح، جن عادتوں کو آپ بغیر سوچے سمجھے دہراتے ہیں، وہ ان افعال کا تعین کرتی ہیں جو آپ سوچ سمجھ کر کرتے ہیں۔

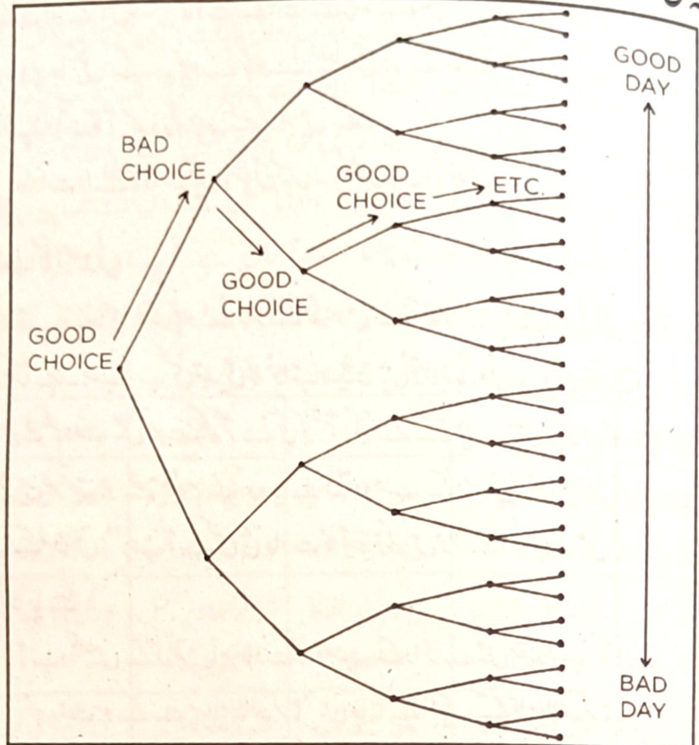
ہر شام، قریباً سوا پانچ بجے کے لگ بھگ، ایک چھوٹا سا لمحہ آتا ہے جو میری بقیہ کی رات کا تعین کر دیتا ہے۔ میری بیوی کام سے گھر واپس آتی ہے، اور ہم یا تو اپنے ورزش کے کپڑے پہن کے جم کی طرف روانہ ہو جاتے ہیں یا کاؤچ پر ڈھیر ہوتے ہیں، ہندوستانی کھانا آرڈر کرتے ہیں اور ''دا آفس'' (The Office) دیکھنا شروع کر دیتے ہیں*۔ ٹوائیلا تھارپ کے ٹیکسی پکڑنے کے معمول کی طرح، میرا معمول ورزش کے کپڑے پہننے کا ہے۔ اگر میں کپڑے بدل لوں تو مجھے پتہ ہوتا ہے کہ اب ورزش ہوگی۔ اس کے بعد ہونے والی ہر چیز، ڈرائیو کر جم تک جانا، یہ فیصلہ کرنا کہ کون کون سی ورزشیں کرنی ہیں، بار کے نیچے کھڑے ہونا، پہلا قدم اٹھا لینے کے بعد آسان ہو جاتی ہے۔ (۱)

ہر دن میں چند لمحے ایسے آتے ہیں جن کا اثر ان کے حجم سے کہیں بڑا ہوتا ہے۔ میں ان چھوٹے چھوٹے فیصلوں کو ''فیصلہ کن لمحات'' کا نام دیتا ہوں۔ وہ لمحہ جب آپ باہر سے کھانا منگوانے یا گھر میں کھانا پکانے کے بارے میں فیصلہ کرتے ہیں۔ وہ لمحہ جب آپ کار میں بیٹھنے یا بائیک چلانے کے بارے میں فیصلہ کرتے ہیں۔ وہ لمحہ جب آپ اپنا ہوم ورک شروع کرنے یا ویڈیو گیم کنٹرولر پکڑنے کے بارے میں فیصلہ کرتے ہیں۔ یہ سب فیصلے دوراہوں کی حیثیت رکھتے ہیں۔

---

(۱) سچی بات تو یہ ہے کہ اب بھی یہ رات نہایت پُر لطف معلوم ہوتی ہے۔

فیصلہ کن لمحات



ایک اچھے دن اور برے دن کے درمیان فرق اکثر فیصلہ کن لمحات میں کئے جانے چند ثمر آور اور صحت مند فیصلوں کی بدولت پیدا ہوتا ہے۔ ہر لمحہ ایک دوراہے کی مانند ہوتا ہے، اور یہ فیصلے پورے دن کے دوران جمع ہوتے جاتے ہیں، اور آخر میں نہایت مختلف نتائج پیدا کرنے کا سبب بن سکتے ہیں۔

فیصلہ کن لمحات آپ کے مستقبل کی راہ کا تعین کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، کسی ریستوراں میں داخل ہونا ایک فیصلہ کن لمحہ ہو سکتا ہے کیونکہ اس سے فیصلہ ہوگا کہ آپ لنچ میں کیا کھائیں گے۔ تکنیکی اعتبار سے آپ جو آرڈر کریں، وہ آپ کی مرضی پر منحصر ہے لیکن وسیع تر تناظر میں، آپ کسی کھانے کا آرڈر اسی وقت دے سکتے ہیں جب وہ مینو پر موجود ہو۔ اگر آپ کسی سٹیک ہاؤس میں جائیں گے تو آپ کو وہاں پٹھ یا ران کا گوشت مل سکتا ہے لیکن سوشی (sushi) نہیں ملے گی۔ آپ کے انتخابات دستیاب اشیاء کی حدود میں مقید ہوں گے۔ ان کا تعین آپ کا پہلا فیصلہ کرے گا۔ ہماری عادتیں ہمیں جہاں لے جائیں، ہم اس کے پابند ہوتے ہیں۔ اسی لئے دن بھر کے

دوران آنے والے فیصلہ کن لمحات پر قادر ہونا غایت درجے کی اہمیت رکھتا ہے۔ ہر دن میں بہت سے لمحات ہوتے ہیں، لیکن عادت کے تحت کیے چند فیصلے ہی حقیقت میں تعین کرتے ہیں کہ آپ کس راہ پر جائیں گے۔ یہ چھوٹے چھوٹے فیصلے جمع ہوتے جاتے ہیں، ہر ایک فیصلہ کرتا ہے کہ آپ اپنے وقت کا آئندہ کچھ حصہ کیسے گزاریں گے۔

عادات داخلے کا راستہ ہیں، منزل نہیں۔ یہ ٹیکسی ہیں، جم نہیں۔

دومنٹ کا اصول

آپ کو پتہ بھی ہو کہ چھوٹے چھوٹے قدموں سے آغاز کرنا چاہیے، تب بھی پہلا قدم بہت بڑا ہو سکتا ہے۔ جب آپ کسی تبدیلی کا خواب دیکھتے ہیں تو لازماً ہوش پہ جوش غالب آجاتا ہے اور آپ بہت کم وقت میں بہت کچھ کرنے کی کوشش کرنے لگتے ہیں۔ اس رجحان کا مقابلہ کرنے کا مؤثر ترین طریقہ جو مجھے معلوم ہے، وہ یہ ہے کہ ''دومنٹ کے اصول'' کا استعمال کیا جائے۔ اس اصول کے مطابق: ''جب آپ کسی نئی عادت کا آغاز کریں تو اسے دہرانے میں دومنٹ سے کم کا وقت لگنا چاہیے۔''

آپ دیکھیں گے کہ تقریباً ہر عادت کو دومنٹ کے دائرے میں مقید کیا جا سکتا ہے:

☆ ''ہر رات سونے سے پہلا مطالعہ کرنا'' بن جاتا ہے ''ایک صفحے کا مطالعہ کرنا۔''
☆ ''تیس منٹ تک یوگا کرنا'' بن جاتا ہے ''یوگا والی چٹائی بچھانا۔''
☆ ''کلاس کے لئے پڑھائی کرنا'' بن جاتا ہے ''اپنے نوٹس کھولنا۔''
☆ ''دھلے ہوئے کپڑوں کی تہہ لگانا'' بن جاتا ہے ''جرابوں کے ایک جوڑے کو تہہ لگانا۔''
☆ ''تین میل تک دوڑ لگانا'' بن جاتا ہے ''دوڑ والے جوتوں کے تسمے باندھنا۔''

مقصد یہ ہے کہ عادت کے آغاز کا عمل زیادہ سے زیادہ آسان بنایا جائے۔ ایک منٹ تک مراقبہ، ایک صفحے کا مطالعہ، یا کسی ایک کپڑے کو سنبھالنے کا کام کوئی بھی کر سکتا ہے۔ اور، جیسا کہ ہم نے ابھی ابھی بات کی، یہ ایک طاقتور حکمت عملی ہے کیونکہ ایک دفعہ جب آپ صحیح کام کرنا شروع کر دیں تو اسے جاری رکھنا نسبتاً بہت آسان ہو جاتا ہے۔ نئی عادت چیلنج جیسی نہیں لگنی چاہیے۔ اس کے تحت بعد میں ہونے والا کام مشکل ہو سکتا ہے لیکن پہلے دومنٹ آسان ہونے چاہئیں۔ آپ کو ضرورت ہے ''داخلی دروازے کا کام دینے والی عادت'' کی جو کہ فطری انداز میں آپ کو ایک

زیادہ ثمر آور راستے پر لے جائے۔

داخلی دروازہ بن کر آپ کو مطلوبہ ہدف تک پہنچانے والی عادات کا تعین عموماً ایک نقشہ بنا کر کیا جا سکتا ہے، جس پر آپ کے اہداف ''بہت آسان'' سے ''بہت مشکل'' تک پیمانے پر ترتیب دیے ہوئے ہوں۔ مثال کے طور پر، میراتھن دوڑ مکمل کرنا ''بہت مشکل'' ہے۔ پانچ کلومیٹر کی دوڑ میں حصہ لینا ''مشکل'' ہے۔ دس ہزار قدم پیدل چلنا ''واجبی مشکل'' ہے۔ دس منٹ تک پیدل چلنا ''آسان'' ہے۔ اور اپنے دوڑ والے جوتے پہننا ''بہت آسان'' ہے۔ آپ کا ہدف میراتھن دوڑ مکمل کرنا ہو سکتا ہے لیکن داخلی دروازے کا کام دینے والی عادت اپنے دوڑ والے جوتے پہننا ہوگی۔ اس انداز میں آپ ''دومنٹ کے اصول'' پر عمل پیرا ہوتے ہیں۔

بہت آسان	آسان	واجبی	مشکل	بہت مشکل
دوڑ والے جوتے پہننا	دس منٹ پیدل چلنا	دس ہزار قدم پیدل چلنا	پانچ کلومیٹر کی دوڑ میں حصہ لینا	میراتھن میں حصہ لینا
ایک جملہ لکھنا	ایک پیراگراف لکھنا	ایک ہزار الفاظ لکھنا	5ہزار الفاظ پر مشتمل مضمون لکھنا	پوری کتاب لکھنا
اپنے نوٹس کھولنا	دس منٹ تک پڑھنا	تین گھنٹے تک پڑھنا	سب مضامین میں A گریڈ لینا	پی ایچ ڈی کرنا

لوگ اکثر سمجھتے ہیں کہ ایک صفحہ پڑھنے یا ایک منٹ مراقبہ کرنے یا ایک سیلز کال کرنے کے حوالے سے جوش و خروش دکھانا عجیب بات ہے۔ لیکن بات ایک کام کرنے کی نہیں ہے۔ بات شروعات کرنے کی عادت پر قادر ہونے کی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ کسی عادت کو بہتر بنانے سے پہلے مستحکم بنانا ضروری ہوتا ہے۔ اگر آپ شروعات کرنے کے بنیادی ہنر کو نہیں سیکھ سکتے تو پھر باریکیوں پر دسترس حاصل کرنے کا خیال دل سے نکال دیجئے۔ شروع سے ہی ایک بہترین عادت تشکیل دینے کی کوشش کرنے کے بجائے، آسان کام کو زیادہ مستقل مزاجی سے کیجئے۔ معیار کو بہتر بنانے سے پہلے ایک معیار کا تعین کرنا پڑتا ہے۔

آپ شروعات کرنے کے ہنر میں مہارت حاصل کرنا شروع کریں گے تو پہلے دومنٹ ایک بڑے معمول سے پہلے کا چھوٹا معمول بن جائیں گے۔ یہ محض عادات کو آسان بنانے کا کوئی ٹوٹکا

نہیں ہے، بلکہ درحقیقت کسی مشکل کام پر دسترس حاصل کرنے کا مثالی طریقہ ہے۔ کسی عمل کے آغاز کے آداب پر آپ جتنے زیادہ رواں ہوں گے، عظیم کام انجام دینے کے لئے درکار گہرے فوکس کے حصول کا امکان اتنا ہی بڑھتا جائے گا۔ ہر ورزش سے پہلے ایک ہی طرح سے ''وارم اپ'' کرنے سے آپ بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنے میں زیادہ آسانی محسوس کریں گے۔ تخلیقی کام سے پہلے ایک مخصوص معمول دہرانے سے حقیقی تخلیق کا مشکل کام کرنا آسان ہو جائے گا۔ ذہن کی مصروفیات کو ایک ایک کر کے ''سوئچ آف'' کرنے کا معمول اپنائیں گے تو مناسب وقت پر سونے میں آسانی میسر ہوگی۔ آپ شاید پورے عمل کو خودکار نہ بنا سکیں، لیکن آپ پہلے حصے کو خودکار بنا سکتے ہیں۔ آغاز کو آسان بنائیے، بقیہ کام خود بخود آسان ہونے لگے گا۔

ہوسکتا ہے بعض لوگ ''دو منٹ کے اصول'' کو شعبدہ ہی سمجھیں۔ آپ کو معلوم ہے کہ آپ کا حقیقی مقصد دو منٹ سے آگے بڑھنا ہے، اس لئے ہوسکتا ہے آپ کو لگے کہ آپ خود کو بے وقوف بنانے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ایسا کوئی شخص نہیں جو حقیقت میں صرف ایک صفحہ پڑھنے یا صرف ایک ڈنٹر پیلنے یا محض اپنے نوٹس کھولنے کی ہی ہڑک رکھتا ہو۔ اور اگر آپ کو معلوم ہے کہ یہ محض ایک ذہنی شعبدہ ہے تو پھر آپ اس کے جھانسے میں کیوں آئیں گے؟

اگر ''دو منٹ کا اصول'' زبردستی ٹھونسا گیا لگتا ہے تو ذرا یہ کر کے دیکھئے: کام دو منٹ کے لئے کیجئے اور پھر رک جائیے۔ دوڑ لگائیے لیکن دو منٹ کے بعد آپ کو رکنا ہوگا۔ مراقبہ کیجئے مگر دو منٹ کے بعد آپ کو رکنا ہوگا۔ عربی پڑھیے مگر دو منٹ کے بعد آپ کو رکنا ہوگا۔ یہ محض آغاز کرنے کی حکمت عملی نہیں، پورے کا پورا کام ہے۔ آپ کی عادت ایک سو بیس سیکنڈ سے آگے نہیں جانی چاہیے۔

میرے ایک قاری نے اس حکمت عملی کو سو پاؤنڈ وزن گھٹانے کے لئے استعمال کیا۔ شروع شروع میں، وہ ہر روز جم جاتا لیکن خود سے کہہ دیتا کہ اسے یہاں پانچ منٹ سے زیادہ رکنے کی اجازت نہیں۔ وہ جم جاتا، پانچ منٹ تک ورزش کرتا، اور جیسے ہی پانچ منٹ پورے ہوتے، وہاں سے نکل آتا۔ چند ہفتوں بعد اس نے اپنے آس پاس نگاہ دوڑائی اور کہا، ''میں یہاں آتا تو رہتا ہوں، تو پھر تھوڑا سا مزید وقت گزار لینے میں کیا حرج ہے!'' چند سال کے اندر اندر وزن گھٹ چکا تھا۔

روزنامچہ نگاری اس کی ایک اور مثال ہے۔ اپنے خیالات کو دماغ سے نکال کر صفحے پر بکھیرنا ہر کسی کے لئے مفید ہوسکتا ہے۔ لیکن زیادہ تر لوگ چند دن بعد تھک کر بیٹھ جاتے ہیں یا ایسا کرتے ہی نہیں کیونکہ روزنامچہ نگاری بوجھ معلوم ہوتی ہے*۔ اسے کرنے کا راز یہ ہے کہ اس حد سے پیچھے

رہا جائے جہاں پہنچ کر یہ بوجھ معلوم ہونے لگے۔ لیڈرشپ کے ایک برطانوی کنسلٹنٹ گریگ میکیون (Greg McKeown) نے دانستاً اپنی خواہش سے کم لکھ لکھ کے روزنامچہ نگاری کی عادت بنالی۔ وہ ہمیشہ اس نکتے سے پہلے لکھنا بند کر دیتا تھا، جس پر پہنچ کر یہ کام زحمت معلوم ہونے لگے۔ ارنسٹ ہیمنگوے بھی کسی بھی طرح کی تحریر کے لئے اسی نصیحت پر کاربند رہتا تھا۔ بقول اس کے: ''بہترین طریقہ یہی ہے کہ جب آپ زور شور سے آگے بڑھ رہے ہوں تو قلم روک لیجئے''(۱)

ایسی حکمت عملیاں ایک اور وجہ سے بھی کام کرتی ہیں: ان کی بدولت اس پہچان کو تقویت ملتی ہے جو کہ آپ بنانا چاہتے ہیں۔ اگر آپ پانچ دن مسلسل جم میں جائیں گے، خواہ دو منٹ کے لئے ہی جائیں، تو آپ اپنی نئی پہچان کے حق میں ووٹ ڈال رہے ہوں گے۔ آپ کو مناسب جسم حاصل کرنے کی فکر نہیں ہوگی۔ آپ کی توجہ ایسا شخص بننے پر مرتکز ہوگی جو ورزش میں ناغہ نہیں کرتا۔ آپ ایک چھوٹا سا قدم لے رہے ہیں، جو اس پہچان کی تصدیق کر رہا ہے جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

ہم تبدیلی کے بارے میں اس انداز میں شاذ ہی سوچتے ہیں کیونکہ ہر کسی کو آخری نتیجے کی فکر لاحق ہوتی ہے۔ لیکن ایک ڈنٹر پیلنا ورزش نہ کرنے سے بہتر ہے۔ ایک منٹ تک گٹار بجانے کی پریکٹس کرنا، بالکل پریکٹس نہ کرنے سے بہتر ہے۔ ایک منٹ کا مطالعہ کرنا کتاب نہ اٹھانے سے بہتر ہے۔ بالکل کوئی کام نہ کرنے سے بہتر ہے کہ اپنی امید سے کم کام کر لیا جائے۔

ایک دفعہ جب آپ کی عادت مستحکم ہو جائے گی اور آپ ہر روز آغاز کر رہے ہوں گے تو کسی نہ کسی وقت، آپ ''دو منٹ کے اصول'' کو ایک تیکنیک کے ساتھ ملا سکتے ہیں جسے ہم ''عادت کی تشکیل'' کہتے ہیں، تاکہ اپنی عادت کو بڑھا کر مطلوبہ ہدف تک پہنچایا جا سکے۔ رویے کی مختصر ترین شکل کے پہلے دو منٹ پر قدرت حاصل کرنے سے آغاز کیجئے۔ پھر درمیانی مرحلے تک پہنچیے اور پورے عمل کو دہرائیے، فوکس صرف پہلے دو منٹ پر رکھئے اور اس مرحلے پر قدرت حاصل کر کے اگلے مرحلے کی طرف بڑھ جائیے۔ ہوتے ہوتے، آپ وہ عادت اپنا لیں گے جسے آپ ابتداً

☆ میں صرف اسی مقصد کے لئے ایک عادات کا روزنامچہ تیار کیا تاکہ روزنامچہ نگاری کو آسان بنایا جا سکے۔ اس میں ایک حصہ ''ایک سطر ہر روز'' کا ہے جہاں آپ اپنے دن کے بارے میں صرف ایک فقرہ لکھتے ہیں۔ اس حوالے سے مزید معلومات آپ یہاں سے حاصل کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/journal

میں اپنانے کی امید کیے ہوئے تھے مگر تب آپ کا فوکس وہاں تھا، جہاں اسے ہونا چاہئے تھا یعنی رویئے کے پہلے دو منٹ پر۔

عادات کو تشکیل دینے کی مثالیں

صبح خیزی کی عادت ڈالنا

پہلا مرحلہ:	ہر رات دس بجے تک گھر پہنچ جائیے۔
دوسرا مرحلہ:	ہر رات دس بجے تک تمام ڈیوائسز (ٹی وی، فون وغیرہ) بند کر دیجئے۔
تیسرا مرحلہ:	ہر رات دس بجے بستر پر پہنچ جائیے (کتاب پڑھیے، اپنے جیون ساتھی کے ساتھ باتیں کیجئے)۔
چوتھا مرحلہ:	ہر رات دس بجے تمام روشنیاں گل کر دیجئے۔
پانچواں مرحلہ:	ہر صبح چھ بجے بیدار ہو جائیے۔

نباتخوری کی عادت ڈالنا

پہلا مرحلہ:	ہر کھانے کے ساتھ سبزیاں کھانا شروع کر دیجئے۔
دوسرا مرحلہ:	چوپایوں کا گوشت کھانا بند کر دیجئے (گائے بھینس بکرا وغیرہ)۔
تیسرا مرحلہ:	دوپایوں کا گوشت کھانا بند کر دیجئے (مرغی وغیرہ)۔
چوتھا مرحلہ:	بے پایہ جانوروں کا گوشت کھانا بند کر دیجئے (مچھلی وغیرہ)۔
پانچواں مرحلہ:	تمام حیواناتی مصنوعات بند کر دیجئے (انڈے، دودھ، پنیر وغیرہ)۔

ورزش کا آغاز کرنا

پہلا مرحلہ:	ورزش کے کپڑے پہن لیجئے۔
دوسرا مرحلہ:	گھر سے باہر نکلیے (چہل قدمی کر کے دیکھیے۔)۔
تیسرا مرحلہ:	جم جائیے، پانچ منٹ ورزش کیجئے پھر واپس آ جائیے۔
چوتھا مرحلہ:	ہر ہفتے کم از کم پندرہ منٹ تک ورزش کیجئے۔
پانچواں مرحلہ:	ہر ہفتے تین مرتبہ ورزش کیجئے۔

زندگی کا تقریباً ہر بڑا ہدف دو منٹ کے رویئے میں تبدیل کیا جا سکتا ہے۔ میں ایک صحتمند اور

طویل زندگی گزارنا چاہتا ہوں > مجھے فٹ رہنے کی ضرورت ہے > مجھے ورزش کرنے کی ضرورت ہے > مجھے ورزش کے کپڑے پہننے کی ضرورت ہے >۔

میں خوشگوار ازدواجی تعلق چاہتا ہوں > مجھے ایک اچھا زوج بننے کی ضرورت ہے > مجھے اپنے جیون ساتھی کی زندگی آسان بنانے کے لئے ہر روز کچھ کرنا چاہئے > اگلے ہفتے کے کھانوں کا پلان مجھے ترتیب دینا چاہئے۔

جب بھی آپ کو کسی عادت کو برقرار رکھنے میں مشکل پیش آ رہی ہو، آپ دو منٹ کا اصول استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ اپنی عادات کو آسان بنانے کا ایک سادہ سا طریقہ ہے۔

خلاصہ

☆ عادات چند سیکنڈ میں دہرائی جا سکتی ہیں لیکن آپ کے بعد کے رویئے پر منٹوں بلکہ گھنٹوں تک اثر انداز ہوتی رہتی ہیں۔

☆ بہت سی عادات کا ظہور فیصلہ کن لمحات میں ہوتا ہے، یعنی ایسے فیصلے جو دوراہے کی مانند ہوتے ہیں، اور یہ آپ کے دن کو فائدہ مند یا بے فائدہ بنا سکتے ہیں۔

☆ دو منٹ کے اصول کے مطابق: ''جب آپ کسی نئی عادت کا آغاز کریں تو اسے دہرانے میں دو منٹ سے کم کا وقت لگنا چاہئے۔''

☆ کسی عمل کے آغاز کے آداب پر اپنے جتنے زیادہ رواں ہوں گے، عظیم کام انجام دینے کے لئے درکار گہرے فوکس کے حصول کا امکان اتنا ہی بڑھتا جائے گا۔

☆ معیار بہتر بنانے سے پہلے معیار کا تعین تو کر لیجئے۔ آپ کسی ایسی عادت کو بہتر نہیں بنا سکتے جو وجود ہی نہیں رکھتی۔

(14)

اچھی عادات کو ناگزیر اور بری عادات کو ناممکن بنانا

1830ء میں وکٹر ہیوگو کو ایک ناممکن ڈیڈ لائن کا سامنا تھا۔ بارہ ماہ پہلے، فرانسیسی مصنف نے اپنے ناشر کو ایک نئی کتاب دینے کا وعدہ کیا تھا۔ لیکن لکھنے کے بجائے گزشتہ سال کے دوران وہ دیگر کتابیں شائع کرانے، مہمانداری کرنے، اور اپنے کام کو مؤخر کرنے میں لگا رہا۔ جھنجھلا کر ہیوگو کے ناشر نے چھ ماہ سے بھی کم وقت کی ڈیڈ لائن مقرر کر دی۔ کتاب کو فروری 1831ء سے پہلے مکمل کرنا تھا۔

اپنی ٹال مٹول کی عادت پر قابو پانے کے لئے ہیوگو نے ایک عجیب وغریب منصوبہ بنایا۔ اس نے اپنی سارے کپڑے اکٹھے کئے اور اپنے ایک معاون سے کہا کہ انہیں ایک بڑے سے صندوق میں بند کر کے رکھ دے۔ ایک بڑی سی چادر کے علاوہ اس کے پاس پہننے کو کچھ نہ بچا۔ جب باہر جانے کے لئے مناسب کپڑے دستیاب نہ رہے تو وہ اپنے کمرۂ مطالعہ میں بند ہو گیا اور 1830ء کا پورا موسم خزاں اور موسم سرما زور وشور سے لکھتے ہوئے گزار دیا۔ ''نوٹرے ڈیم کا کبڑا'' (The Hunchback of Notre Dame) دو ہفتے پہلے یعنی 14 جنوری 1831ء کو شائع ہو گئی۔ (۱)

بعض اوقات کامیابی اچھی عادات کو آسان بنانے سے نہیں بلکہ بری عادات کو دشوار بنانے سے حاصل ہوتی ہے۔ یہ رویئے کی تبدیلی کے تیسرے قانون کا الٹ ہے: اسے دشوار بنا دیجئے۔ اگر آپ کو اپنے منصوبوں کو عملی جامہ پہنانے میں مسلسل مشکل پیش آ رہی ہو تو آپ وکٹر ہیوگو کی پیروی کرتے ہوئے اپنی بری عادات کو مشکل بنا سکتے ہیں، ایک ایسی چیز کی تشکیل سے جسے ماہرین نفسیات ''پابندی کی تدبیر'' (commitment device) کہتے ہیں۔

''پابندی کی تدبیر'' ایک ایسا فیصلہ ہوتا ہے جو آپ کرتے تو موجودہ وقت میں ہیں لیکن یہ آپ کے مستقبل کے افعال واعمال کو کنٹرول کرتا ہے۔ یہ مستقبل کے رویئے کا حتمی تعین کرنے،

---

(۱) مجھے بخوبی اندازہ ہے کہ یہ کہانی میرے اس کتاب کو لکھنے کی کہانی سے کتنی مماثلت رکھتی ہے۔ اگرچہ میرے ناشر کا رویہ کہیں زیادہ مبنی برمروت تھا اور میرے کپڑوں کی الماری بھری رہی لیکن مجھے ایسا ضرور لگتا رہا کہ اس کتاب کو ختم کرنے کے لئے مجھے خود کو نظر بند کروا لینا چاہئے۔

آپ کو اچھی عادات سے باندھنے اور بری عادات سے دور رکھنے کا ایک طریقہ ہے۔ جب وکٹر ہیوگو نے لکھنے پر توجہ مرکوز کرنے کے لئے اپنے کپڑے غائب کرا دیئے تو وہ ''پابندی کی تدبیر'' تشکیل دے رہا تھا۔ (۱)

''پابندی کی تدبیر'' بنانے کے کئی طریقے ہیں۔ آپ ایک ساتھ بہت ساری خوراک خریدنے کے بجائے چھوٹے چھوٹے پیکٹ خرید کر بسیار خوری کی عادت پر قابو پا سکتے ہیں۔ آپ رضا کارانہ طور پر خود کو جوا خانوں اور پوکر کی آن لائن سائٹس کی ''ممنوعہ افراد کی فہرست'' میں داخل کرا سکتے ہیں تا کہ مستقبل میں آپ قمار بازی سے محفوظ رہیں۔ میں نے ایسے کھلاڑیوں کے بارے میں بھی سنا ہے، جنہیں کسی مقابلے میں حصہ لینے کے لئے اپنا وزن گھٹانا ہوتا ہے اور وہ ایک ہفتہ پہلے اپنا بٹوہ گھر پر چھوڑ کر باہر نکلنا شروع کر دیتے ہیں تا کہ انہیں فاسٹ فوڈ خریدنے کی ترغیب نہ ملے۔

ایک اور مثال کے طور پر، میرے دوست اور عادات کے ساتھی ایکسپرٹ، نیر ایال نے ایک ''آؤٹ لیٹ ٹائمر'' (outlet timer) خریدا۔ یہ ایک اڈاپٹر ہے جسے اس نے اپنے انٹرنیٹ راؤٹر اور بجلی کے آؤٹ لیٹ یعنی سوئچ کے درمیان لگا دیا۔ ہر رات دس بجے، آؤٹ لیٹ ٹائمر، راؤٹر کو بجلی کی فراہمی منقطع کر دیتا ہے۔ جب انٹرنیٹ بند ہو جاتا ہے تو سب کو پتہ چل جاتا ہے کہ اب سونے کا وقت ہو گیا۔

''پابندی کی تدابیر'' مفید ہوتی ہیں کیونکہ اس سے پہلے کہ آپ ترغیب وتحریص کے شکار ہو جائیں، یہ آپ کو اچھی نیتوں سے فائدہ اٹھانے کے قابل بناتی ہیں۔ مثال کے طور پر، جب بھی میں حراروں میں کمی لانے کی کوشش کر رہا ہوتا ہوں تو اپنے ویٹر سے کہہ دیتا ہوں کہ کھانا سرو کرنے سے پہلے اس کی نصف مقدار ڈبے میں ڈال کر پیک کر دے تا کہ میں اسے ساتھ لے جا سکوں۔

---

(۱) اسے ''یولیسس کا عہد'' (Ulysses Pact or Ulysses contract) بھی کہا جاتا ہے۔ اس کا نام ''اوڈیسی'' (Odyssey) کے ہیرو ''یولیسس'' کے نام پر رکھا گیا تھا جس نے اپنے ملاحوں سے کہا تھا کہ اسے جہاز کے مستول سے باندھ دیں تا کہ وہ سمندری کی دیویوں (Sirens) کا مسحور کن گانا سن تو سکے لیکن جہاز کا رخ موڑ کر اسے چٹانوں سے ٹکرانے سے باز رہے۔ یولیسس کو بخوبی اندازہ تھا کہ جب آپ کا ذہن درست سمت میں گامزن ہو تو اس وقت اپنے مستقبل کے افعال واعمال کا تعین کر لینے کا فائدہ کیا ہوتا ہے، بجائے اس کے کہ آپ یہی دیکھتے رہیں کہ آپ کی خواہشات اس وقت آپ کو کہاں لئے جا رہی ہیں۔

اگر میں کھانے کے آنے تک کا انتظار کروں اور خود کو تسلی دیتا رہوں کہ "صرف آدھا ہی کھاؤں گا"، تو بات کبھی نہیں بنے گی۔

کرنے والی بات یہ ہے کہ کام کو ایسے انداز میں ترتیب دیا جائے کہ اچھی عادت کی شروعات کرنے کے بجائے، اسے ترک کرنے میں زیادہ وقت صرف ہو۔ اگر آپ اپنی جسمانی حالت بہتر بنانے کی انگیخت محسوس کر رہے ہیں تو یوگا کے سیشن کا وقت لیجئے اور معاوضے کی ادائی وقت سے پہلے کر دیجئے۔ جو بزنس آپ شروع کرنا چاہتے ہیں، اگر آپ اس کے بارے میں جوش وخروش محسوس کر رہے ہیں تو کسی ایسے کارجُو کو ای میل کیجئے جس کی آپ حقیقی معنوں میں عزت کرتے ہوں اور مشاورت کے لئے وقت لے لیجئے۔ جب عملی قدم لینے کا وقت آئے گا تو اس سے احتراز کرنے کا آپ کے پاس صرف ایک ہی طریقہ ہوگا، اور وہ یہ کہ اس مشاورتی ملاقات کو منسوخ کر دیں، ایسا کرنے میں محنت بھی لگے گی اور شاید پیسوں کا نقصان بھی ہو۔

پابندی کی تدابیر اس امر کو زیادہ یقینی بنا دیتی ہیں کہ موجودہ وقت میں بری عادات کو دشوار بنا کر آپ مستقبل میں صحیح عادات سے استفادہ کر سکیں گے۔ تاہم، ہم اس سے بھی بہتر کام کر سکتے ہیں۔ ہم اچھی عادات کو ناگزیر اور بری عادات کو ناممکن بنا سکتے ہیں۔

اچھی عادت کو خودکار کیسے بنایا جائے

جان ہنری پیٹرسن (John Henry Patterson) 1844ء میں ریاست اوہائیو کے شہر ڈیٹن (Dayton) میں پیدا ہوا۔ اس کا بچپن خاندانی فارم پر مختلف ذمہ داریاں نبھاتے اور اپنے باپ کی آرا مشین پر کام کرتے ہوئے گزرا۔ ڈارٹ متھ (Dartmouth) میں کالج کی تعلیم حاصل کرنے کے بعد، پیٹرسن اوہائیو واپس آ گیا اور کوئلے کی کان کنی کرنے والوں کو ساز و سامان کی فروخت کا ایک چھوٹا سا سٹور کھول لیا۔

یہ ایک اچھا موقع معلوم ہوتا تھا۔ سٹور کو بہت کم مسابقت کا سامنا تھا اور گاہکوں کا آنا جانا مستقل لگا رہتا تھا پھر بھی منافع حاصل کرنے میں دشواریوں کا سامنا ہو رہا تھا۔ تب پیٹرسن کو پتہ چلا کہ اس کے ملازم سٹور سے چوریاں کر رہے ہیں۔

1880ء کی دہائی کے وسط میں، ملازموں کی طرف سے چوریاں ایک عام مسئلہ تھا۔ رسیدوں کو ایک کھلی دراز میں رکھا جاتا تھا، اس لئے ان میں ترمیم کرنا یا انہیں غائب کر دینا کوئی

مشکل کام نہ تھا۔ حرکات وسکنات پر نظر رکھنے کے لئے ویڈیو کیمرہ جیسی کسی چیز کا وجود نہ تھا اور نہ ہی کسی ایسے سافٹ ویئر کا جو خرید وفروخت کا حساب رکھ سکتا۔ اگر آپ ہر وقت اپنے ملازموں کے سروں پر منڈلاتے رہنے یا تمام خرید وفروخت اپنے ہاتھوں سے انجام دینے پر تیار نہ ہوں، چوریوں کو روکنا مشکل تھا

اپنی الجھن پر غور وفکر کے دوران، پیٹرسن کی نظروں میں ایک نئی ایجاد کا اشتہار آیا جس کا نام "رٹی کا ایماندار کیشئر" (Ritty's Incorruptible Cashier) تھا۔ ڈیٹن کے باشندے جیمس رٹی کا بنایا ہوا، یہ تاریخ کا پہلا "کیش رجسٹر" تھا۔ ہر سودے کے بعد یہ مشین خودکار انداز میں نقدی اور رسیدوں کو اپنے اندر بند کر لیتی تھی۔ پچاس ڈالر فی کس کے عوض پیٹرسن نے دو مشینیں خرید لیں۔

راتوں رات ملازموں کی طرف سے ہونے والی چوریاں بند ہو گئیں۔ اگلے چھ ماہ کے دوران، پیٹرسن کا کاروبار خسارے سے نکل کر پانچ ہزار ڈالر (آج کل کے حساب سے ایک لاکھ ڈالر سے زیادہ کے مساوی) سالانہ منافع کمانے کے قابل ہو گیا۔

پیٹرسن اس مشین سے اتنا متاثر ہوا کہ اس نے اپنا کاروبار ہی بدل لیا۔ اس نے رٹی کی ایجاد کے حقوق خرید لئے اور "نیشنل کیش رجسٹر کمپنی" (National Cash Register Company) کی بنیاد رکھی۔ دس سال بعد، نیشنل کیش رجسٹر کے ملازمین کی تعداد ایک ہزار سے تجاوز کر چکی تھی اور یہ اپنے وقت کے منافع بخش ترین کاروباروں میں شامل ہونے کی راہ پر گامزن ہو چکی تھی۔

بری عادت کو توڑنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اس کی افادیت ختم کر دی جائے۔ رکاوٹ اتنی بڑھائی جائے کہ آپ کے پاس بروئے عمل ہونے کا اختیار بھی نہ رہے۔ کیش رجسٹر کی خوبی یہ تھی کہ اس نے چوری کو عملاً ناممکن بنا کے اخلاقی رویئے کو خودکار بنا دیا۔ ملازمین کو بدلنے کی کوشش کرنے کے بجائے، اس نے ترجیحی رویئے کو خودکار بنا دیا۔

بعض افعال، جیسا کہ کیش رجسٹر لگوانا، بار بار نفع دیتے ہیں۔ یہ ایک مرتبہ کا انتخاب شروع میں تھوڑی سی محنت مانگتا ہے لیکن وقت کے ساتھ ساتھ روز افزوں منافع دیتا جاتا ہے۔ یہ خیال مجھے نہایت متاثر کن معلوم ہوتا ہے کہ ایک واحد انتخاب بار بار نفع دے، اور میں نے اس حوالے سے اپنے قارئین کا سروے کرتے ہوئے ان سے پوچھا کہ ان کا پسندیدہ ایسا کون سا واحد عمل ہے

جس کے نتیجے میں بہتر طویل مدتی عادات تشکیل پا گئیں۔ ذیل میں دیئے گئے جدول میں مقبول ترین جوابات کا انتخاب دیا گیا ہے۔

میں شرط لگانے کو تیار ہوں کہ اگر ایک عام آدمی اس فہرست میں دیئے گئے افعال میں سے صرف آدھے بھی انجام دے لے، خواہ اس دوران وہ اپنی عادات پر مطلق توجہ نہ دے، تو آئندہ ایک سال کے دوران اس کی زندگی پہلے سے کہیں بہتر ہو جائے گی۔ یہ ایک وقت کے افعال رویئے کی تبدیلی کے تیسرے قانون کا اطلاق کرنے کا سیدھا طریقہ ہیں۔ ان کی بدولت اچھی نیند لینے، صحت بخش خوراک کھانے، پیداواری استعداد بڑھانے، پیسہ بچانے، اور عمومی طور پر ایک بہتر زندگی گزارنے میں مدد ملتی ہے۔

ایک بار میں اچھی عادات کو پکا کرنے والے کام

غذائیت

☆ پینے کے پانی کو صاف کرنے کے لئے واٹر فلٹر خریدیئے۔

☆ حراروں کی تعداد میں کمی لانے کے لئے چھوٹی پلیٹیں استعمال کیجئے۔

نیند

☆ ایک اچھا میٹرس خریدیئے۔

☆ روشنی روکنے والے پردے خریدیئے۔

☆ ٹیلی ویژن کو بیڈروم سے باہر کر دیجئے۔

کام کی مقدار بڑھانا

☆ ای میل نیوز لیٹرز کم کر دیجئے۔

☆ نوٹیفکیشن بند کر دیجئے اور گروپس میں ہونے والی ''چیٹس'' (chats) کی آواز بند کر دیجئے۔

☆ اپنا فون سائیلنٹ پر لگا دیجئے۔

☆ ان باکس کی صفائی کے لئے ای میل فلٹرز لگا دیجئے۔

☆ اپنے فون سے گیمز اور سوشل میڈیا ایپس ڈیلیٹ کر دیجئے۔

☆ کتا پال لیجئے۔

☆ گھر کسی ایسے پڑوس میں لیجئے جہاں دوستانہ اور متواضع مزاج رکھنے والے لوگ رہتے ہوں۔

عمومی صحت

☆ ویکسی نیشن کرائیے۔

☆ کمر کے درد سے بچنے کے لئے اچھے جوتے خریدیئے۔

☆ کمر کو سہارا دینے والی کرسی یا کھڑے ہو کر کام کرنے والی میز خریدیئے۔

مالی امور

☆ بچت کے کسی خودکار پلان کا حصہ بنئے۔

☆ بلوں کی ادائی خودکار کر دیجئے۔

☆ کیبل سروس کٹوا دیجئے۔

☆ سروس فراہم کرنے والوں سے کہئے کہ آپ کا بل گھٹائیں۔

اچھی عادات کو خودکار بنانے اور بری عادات کو ختم کرنے یقیناً بہت سے طریقے ہیں۔ عام طور پر اس کے لئے ٹیکنالوجی کا سہارا لیا جاتا ہے۔ ٹیکنالوجی ایک وقت میں مشکل، چڑانے والے اور پیچیدہ لگنے والے کاموں کی کایا کلپ کر کے انہیں آسان، بے زحمت اور سادہ رویوں میں تبدیل کر سکتی ہے۔ درست رویئے کو یقینی بنانے کے لئے یہ سب سے زیادہ قابل اعتماد اور مؤثر طریقہ ہے۔

یہ ایسے رویوں کے لئے خاص طور پر مفید ہے جن کے وقوع کی تعداد اتنی کم ہوتی ہے کہ ان کا عادات میں شامل ہونا مشکل ہوتا ہے۔ ایسے کام جو آپ کو ماہانہ یا سالانہ بنیادوں پر کرنا ہوتے ہیں جیسا کہ اپنے سرمایہ کاری کے پورٹ فولیو کی ری بیلنسنگ کرنا۔ انہیں اتنی بار کرنے کی نوبت ہی نہیں آتی کہ ان کی عادت پڑے، اس لئے ٹیکنالوجی ایسے کاموں کو ''آپ کی خاطر یاد رکھنے'' میں بہت باسہولت ثابت ہوتی ہے۔

دیگر مثالیں حسب ذیل ہیں:

☆ ادویات: ڈاکٹری نسخے خودکار طریقے سے دوبارہ بھروائے جا سکتے ہیں۔

☆ ذاتی مالیات: ملازمین تنخواہ سے خودکار منہائی کے ذریعے ریٹائرمنٹ کے لئے پیسہ بچا

سکتے ہیں۔

☆ کھانا پکانا: کھانا فراہم کرنے والی سروسز آپ کے لئے اشیائے خورونوش کی خریداری کر سکتی ہیں۔

☆ پیداواری صلاحیت: ویب سائٹ بلاکر (blocker) استعمال کر کے سوشل میڈیا کا استعمال ختم کیا جاسکتا ہے۔

جب آپ اپنی زندگی کے شعبوں کو حتی الوسع خودکار کر دیتے ہیں تو پھر اپنا وقت اور محنت ایسے کاموں کے لئے مختص کر سکتے ہیں جو فی الوقت ٹیکنالوجی آپ کے لئے نہیں کر سکتی۔ جو بھی عادت ہم ٹیکنالوجی کے حوالے کر دیتے ہیں، اس کی بدولت اضافی وقت اور توانائی مل جاتے ہیں جنہیں ہم بڑھوتری کے اگلے مرحلے پر صرف کر سکتے ہیں۔ جیسا کہ ماہر ریاضیات اور فلسفی الفریڈ نارتھ وائٹ ہیڈ (Alfred North Whitehead) نے لکھا تھا: ''تہذیب کی ترقی ان کاموں میں اضافہ کرنے سے ہوتی ہے جنہیں ہم توجہ دیئے بغیر انجام دے سکیں۔''

ٹیکنالوجی کی قوت ہمارے خلاف بھی جا سکتی ہے۔ حد سے زیادہ ٹیلی ویژن دیکھنا ایک عادت کی شکل اختیار کر سکتا ہے کیونکہ آپ کو سکرین پر نظریں جمائے رکھنے کے مقابلے میں نظریں ہٹانے کے لئے زیادہ کوشش کرنا پڑتی ہے۔ اگلی قسط دیکھنے کے لئے بٹن دبانے کے بجائے نیٹ فلکس یا یوٹیوب اسے ''آٹو پلے'' کر دیتے ہیں۔ آپ کو بس اپنی آنکھیں کھلی رکھنا ہوتی ہیں۔

ٹیکنالوجی کی بدولت سہولت ایک ایسے لیول پر پہنچ جاتی ہے جہاں آپ اپنی چھوٹی سے چھوٹی ہڑک اور خواہش کو بھی عملی جامہ پہنانے کے قابل ہو جاتے ہیں۔ بھوک کا موہوم سا احساس بھی ہو تو آپ گھر بیٹھے کھانا منگوا سکتے ہیں۔ بوریت کا ہلکا سا احساس بھی ہو تو آپ سوشل میڈیا کی وسیع و عریض دنیا میں گم ہو سکتے ہیں۔ جب اپنی خواہشات کے لئے محنت کی مقدار تقریباً زیرو پر پہنچ جائے تو پھر آپ لمحۂ موجود کی کسی بھی ترنگ کو عملی شکل دینے کی طرف راغب ہو سکتے ہیں۔ کاموں کو خودکار بنانے کا منفی پہلو یہ ہے کہ ہم ایک آسان کام کے بعد دوسرا آسان کام کرتے چلے جاتے ہیں اور ان کاموں کی طرف توجہ نہیں دیتے جو قدرے مشکل ہوتے ہیں مگر زیادہ بڑا صلہ دیتے ہیں۔

فرصت کے لمحوں میں اکثر مجھے سوشل میڈیا استعمال کرنے کی ہڑک ہونے لگتی ہے۔ سیکنڈ کے دسویں حصے کے لئے بھی بوریت محسوس ہو تو میں اپنے فون کی طرف ہاتھ بڑھا دیتا ہوں۔ ان چھوٹی چھوٹی خلل اندازیوں کو ''چھوٹا سا وقفہ لے رہا ہوں'' کہہ کر نظر انداز کر دینا بہت آسان ہے

لیکن وقت کے ساتھ ساتھ بڑھ کر یہ ایک سنجیدہ مسئلہ بن جاتی ہیں۔ ''بس ایک منٹ اور'' کی مسلسل گردان مجھے کسی بھی کارآمد کام کو کرنے سے روک سکتی ہے۔ (میں اکیلا ہی ایسا نہیں ہوں۔ ایک عام آدمی روزانہ اوسطاً دو گھنٹے سوشل میڈیا پر گزارتا ہے۔ سال میں اگر چھ سو گھنٹے اضافی مل جائیں تو اس میں آپ کتنا کچھ نمٹا سکتے ہیں؟)

اس کتاب کو لکھنے میں صرف ہونے والے ایک سال کے دوران میں نے وقت کے انتظام و انصرام کے حوالے سے ایک نئی حکمت عملی آزما کر دیکھی۔ ہر پیر کے روز، میری معاون میرے تمام سوشل میڈیا اکاؤنٹس کے پاس ورڈ بدل دیتی تھی، اور نتیجے میں، میں تمام اکاؤنٹس سے لاگ آؤٹ ہو جاتا تھا۔ جمعے کے روز وہ مجھے نئے پاس ورڈ بھجوا دیتی۔ ویک اینڈ کے دوران میں سوشل میڈیا سے لطف اندوز ہوتا رہتا، اور پیر کی صبح وہ پھر سے پاس ورڈ بدل دیتی۔ (اگر آپ کے پاس معاون نہیں ہے تو کسی دوست یا گھر کے کسی فرد کے ساتھ معاہدہ کیجئے اور ہر ہفتے ایک دوسرے کے پاس ورڈ تبدیل کر دیا کیجئے۔)

سب سے حیران کن بات یہ تھی کہ میں نے بہت جلد خود کو اس صورتِ حال کے مطابق ڈھال لیا۔ خود کو سوشل میڈیا سے ''نکلوانے'' کے پہلے ہفتے کے دوران مجھ پر انکشاف ہوا کہ مجھے اسے اتنی کثرت سے چیک کرنے کی ضرورت ہرگز نہیں ہے، جتنا کہ میں کیا کرتا تھا، اور ہر روز تو اس کی ضرورت بالکل نہیں پڑتی تھی۔ بس چیک کرنے کا کام اتنا آسان تھا کہ یہ خودکار ہو گیا تھا۔ ایک دفعہ میری بری عادت ناممکن ہو گئی تو مجھے پتہ چلا کہ زیادہ بامعنی کام کرنے کی تحریک میرے اندر سچ مچ موجود ہے۔ میں نے اس ذہنی عیاشی کو اپنے ماحول سے نکال دیا تو صحتمند سرگرمیوں میں مصروف ہونا بہت آسان ہو گیا۔

جب یہ آپ کے حق میں کام کر رہا ہو تو خودکاری کا عمل آپ کی اچھی عادات کو ناگزیر اور بری عادات کو ناممکن بنا سکتا ہے۔ موجودہ وقت میں قوتِ ارادی پر انحصار کرنے کے بجائے مستقبل کے رویوں کا تعین کرنے کا یہ بہترین طریقہ ہے۔ پابندی کی تدابیر، ایک بار کے مبنی بر حکمت عملی فیصلے، اور ٹیکنالوجی استعمال کر کے آپ ''ناگزیریت'' کا ایک ماحول تشکیل دے سکتے ہیں، ایک ایسا ماحول جس میں اچھی عادات کی محض امید نہیں لگائی جاتی بلکہ فی الواقع ان کی ضمانت دی جا سکتی ہے۔

خلاصہ

☆ رویے میں تبدیلی کے تیسرے قانون کا الٹ یہ ہے: اسے دشوار بنا دیں۔

☆ پابندی کی تدبیر ایک ایسا فیصلہ ہے جو موجودہ وقت میں کیا جاتا ہے اور مستقبل کے لئے بہتر رویے کا تعین کر دیتا ہے۔

☆ اپنے مستقبل کے رویے کو یقینی بنانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اپنی عادات کو خودکار بنا دیا جائے۔

☆ ایک بار کے فیصلے، جیسا کہ اچھا میٹرس خریدنا یا بجٹ کے خودکار پلان کا حصہ بننا، ایک بار کئے جانے والے ایسے کام ہیں جو آپ کی مستقبل کی عادات کو خودکار بنا دیتے ہیں اور وقت کے ساتھ ساتھ روز افزوں فائدہ دیتے ہیں۔

☆ درست رویے کو یقینی بنانے کا سب سے قابل اعتماد اور مؤثر طریقہ یہ ہے کہ ٹیکنالوجی کو اپنی عادات خودکار بنانے کے لئے استعمال کیا جائے۔

اچھی عادت کیسے بنائی جائے

پہلا قانون: اسے دیکھنا آسان بنا دیں

1.1: عادات کے سکور کارڈ کو پُر کیجئے۔ اپنی موجودہ عادات سے باخبری حاصل کرنے کے لئے انہیں لکھ لیجئے۔

1.2: اطلاق کی نیت کا استعمال کیجئے: "میں اس (وقت) یہ (کام) اس (جگہ) کروں گا/کروں گی۔"

1.3: عادات کی گروہ بندی کا استعمال کیجئے: "اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (نئی عادت) دہراؤں گا۔"

1.4: اپنے ماحول کی تشکیل کیجئے۔ اچھی عادات کے ایماؤں کو واضح اور نمایاں کیجئے۔

دوسرا قانون: اسے پُرکشش بنا دیں

2.1: ترغیبات کی بنڈلنگ کا استعمال کیجئے۔ جو کام آپ کرنا چاہتے ہیں، اسے کسی ایسے کام کے ساتھ جوڑ دیجئے جس کا کرنا ضروری ہے۔

2.2: کسی ایسے ماحول کا حصہ بن جائیے جہاں آپ کا مطلوبہ رویہ، عمومی رویے کی حیثیت رکھتا ہو۔

2.3: ایک "تحرکی وظیرہ" تیار کیجئے۔ کسی مشکل عادت سے فوراً پہلے کوئی ایسا کام کیجئے جو آپ کو بہت پسند ہو۔

تیسرا قانون: اسے کرنا آسان بنا دیں

3.1: رکاوٹیں کم کیجئے۔ اپنے اور اپنی اچھی عادات کے درمیان موجود فاصلے کے مراحل کو کم کر دیجئے۔

3.2: ماحول تیار کیجئے۔ اپنے ماحول کو اس انداز میں تشکیل دیجئے کہ آئندہ کے کام آسان ہو جائیں۔

3.3: فیصلہ کن لمحات پر قدرت حاصل کیجئے۔ ان چھوٹے چھوٹے فیصلوں کو بہتر بنائیے جن سے بڑے بڑے اثرات حاصل ہوتے ہوں۔

3.4: "دو منٹ کا اصول" استعمال کیجئے۔ اپنی عادات کو گھٹا کر اس نکتے تک لائیے جہاں انہیں دو منٹ سے کم وقت میں انجام دیا جا سکے۔

3.5: اپنی عادات کو خودکار بنائیے۔ ٹیکنالوجی اور ایک بار کی خریداریوں میں سرمایہ کاری کیجئے جن کی بدولت مستقبل کے رویے کو یقینی بنایا جا سکے۔

چوتھا قانون: اسے تسکین بخش بنا دیں۔

بری عادت کیسے ختم کی جائے

پہلے قانون کا الٹ: اسے نگاہوں سے اوجھل کر دیں

1.5: ٹکراؤ میں کمی لائیں۔ بری عادات کے ایماؤں کو اپنے ماحول سے نکال دیں۔

دوسرے قانون کا الٹ: اس کی کشش ختم کر دیں

2.4: اپنی سوچ کو نئی تشکیل دیجئے۔ اپنی بری عادات سے احتراز کے فوائد کو نمایاں کیجئے۔

تیسرے قانون کا الٹ: اسے کرنا مشکل بنا دیں

3.6: رکاوٹوں میں اضافہ کیجئے۔ اپنے اور اپنی بری عادات کے درمیان موجود فاصلے کے مراحل کو بڑھا دیجئے۔

چوتھے قانون کا الٹ: اس میں شامل تسکین کا عنصر ختم کر دیں

عادات کی اس "چیٹ شیٹ" کے ایک قابل طبع ورژن کو آپ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

چوتھا قانون

اسے تسکین بخش بنادیں

(15)

رویے میں تبدیلی کا سب سے بڑا اصول

1990ء کی دہائی کے اواخر میں عوامی صحت کے شعبے میں کام کرنے والا سٹیفن لوبی (Stephen Luby) ریاست نبراسکا کے شہر اوماہا سے نکلا اور پاکستان کے شہر کراچی کا ون وے ٹکٹ خرید لیا۔

کراچی دنیا کے گنجان آباد ترین شہروں میں سے ایک تھا۔ 1998ء میں اس کی آبادی نوے لاکھ سے اوپر تھی۔ یہ پاکستان کا معاشی مرکز ہونے کے علاوہ نقل وحمل کا مرکز بھی تھا، اور خطے کے مصروف ترین ہوائی اڈوں اور بندرگاہوں میں سے چند یہاں واقع تھے۔ شہر کے کاروباری علاقوں اور پُرہجوم وسطی حصے کی گلیوں میں، آپ کو تمام عمومی شہری سہولتیں دستیاب ہوسکتی تھیں۔ لیکن کراچی دنیا کے سب سے زیادہ ''ناقابل رہائش'' شہروں میں بھی شامل تھا۔

کراچی کے 60 فیصد سے زیادہ شہری ناجائز بستیوں اور کچی آبادیوں میں رہتے تھے۔ یہ گنجان آباد محلے پرانے تختوں، کھوکھلی سلوں اور ایسے ہی دیگر اجزاء سے تعمیر کردہ عارضی گھروں پر مشتمل تھے۔ فضلے اور کوڑے کرکٹ کو ٹھکانے لگانے، بجلی اور صاف پانی کی فراہمی کا کوئی انتظام نہ تھا۔ گلیاں خشک ہوتیں تو ان میں دھول اور کچرا بکھرا نظر آتا تھا۔ بارش ہوجاتی تو یہ رقیق فضلے کے کیچڑ بھرے گڑھے بن جاتیں۔ کھڑے پانی میں مچھروں کی خوب افزائش ہوتی اور بچے کوڑے کرکٹ کے درمیان کھیلتے ہوئے نظر آتے۔

اس غیر صحتمند ماحول کی بدولت وسیع پیمانے پر بیماریاں پھیل رہی تھیں۔ پانی کے آلودہ سوتے اسہال، قے اور پیٹ درد کی وباؤں کے پھیلنے کا سبب بن رہے تھے۔ یہاں رہنے والے بچوں میں سے تقریباً ایک تہائی غذائی کمی کے شکار تھے۔ اتنی چھوٹی سی جگہوں میں اتنے بہت سے

لوگوں کے ٹھنسے ہونے کی وجہ سے وائرس اور بیکٹیریا سے ہونے والے متعدی امراض تیزی سے پھیلتے تھے۔ عوامی صحت کے اس بحران نے سٹیفن لوبی کو پاکستان آنے پر مجبور کیا تھا۔

لوبی اور اس کے ساتھیوں کو احساس ہوا کہ صفائی کی ناکافی سہولتوں کے حامل اس ماحول میں محض ہاتھ دھونے کی سادہ سی عادت یہاں کے باشندوں کی صحت پر نمایاں اثر مرتب کرسکتی ہے۔ لیکن جلد ہی انہیں پتہ چلا کہ زیادہ تر لوگوں کو یہ بات پہلے سے ہی معلوم تھی کہ ہاتھ دھونا کتنی اہمیت کا حامل ہے۔

اور اس بات کا علم ہونے کے باوجود زیادہ تر باشندے اپنے ہاتھ دھونے کے معاملے میں بدنظمی کے شکار تھے۔ ان میں سے چند اپنے ہاتھ جلدی سے بہتے پانی کے نیچے سے گزار لیتے۔ دوسرے صرف ایک ہاتھ دھونے پر اکتفا کرتے۔ بعض کھانا پکانے سے پہلے ہاتھ دھونا ہی بھول جاتے۔ کہنے کو ہر کوئی کہتا تھا کہ ہاتھ دھونا بہت اہم ہے لیکن بہت کم لوگ سوچ سمجھ کر اس کی عادت ڈالتے تھے۔ مسئلہ علم کا نہیں تھا۔ مسئلہ مستقل مزاجی کا تھا۔

تب لوبی اور اس کی ٹیم نے پراکٹر اینڈ گیمبل (Procter & Gamble) کے ساتھ شراکت کرکے لوگوں کو ''سیف گارڈ'' صابن فراہم کرنا شروع کئے۔ عام صابن کے مقابلے میں سیف گارڈ صابن استعمال کرنا زیادہ پُرلطف تجربہ تھا۔

''پاکستان میں سیف گارڈ کو ایک اعلیٰ صابن کی حیثیت حاصل تھی۔'' لوبی نے مجھے بتایا۔ ''مطالعے میں حصہ لینے والے شرکاء اکثر ذکر کرتے تھے کہ یہ انہیں کتنا پسند ہے۔'' اس صابن کا جھاگ آسانی سے بن جاتا تھا اور لوگ اپنے ہاتھ آسانی سے لتھیڑ سکتے تھے۔ اس کی خوشبو بہت اچھی تھی۔ ہاتھ دھونے کا عمل فوراً ہی ذرا زیادہ پُرلطف شکل اختیار کرجاتا تھا۔

''ہاتھ دھونے کے فروغ کے ہدف کو میں رویئے کی تبدیلی نہیں بلکہ عادت اختیار کرنے کے عمل کے طور پر دیکھتا ہوں۔'' لوبی نے کہا۔ ''لوگوں کے لئے ایسی کسی پراڈکٹ کو اپنا لینا بہت آسان ہے جو کہ ایک جاندار مثبت حسیاتی سگنل دے، مثلاً ٹوتھ پیسٹ میں پودینے کا ذائقہ، بہ نسبت کسی ایسی عادت کو اپنانے کے جو ایک پُرلطف حسیاتی فیڈ بیک فراہم نہیں کرتی، جیسا کہ اپنے دانتوں میں خلال کرنا۔ پراکٹر اینڈ گیمبل کی مارکیٹنگ ٹیم ہاتھ دھونے کا ایک مثبت تجربہ تشکیل دینے کے بارے میں بات کرتی تھی۔''

چند مہینوں میں ہی محققین کو علاقے کے بچوں کی صحت میں تیزی سے تبدیلی پیدا ہوتی نظر

آنے لگی۔ اسہال کی شرح میں 52 فیصد کمی آ گئی، نمونئے کی شرح میں 48 فیصد، اور impetigu جو کہ ایک متعدی جلدی بیماری ہے، کی شرح 35 فیصد تک گر گئی۔

طویل مدتی اثرات اس سے بھی بہتر تھے۔ لوبی نے مجھے بتایا: ''چھ سال بعد ہم کراچی کے چند گھروں میں واپس گئے۔ جب ہماری مطالعاتی ٹیم وہاں پہنچی تو جن گھروں کو مفت صابن فراہم کر کے ہاتھ دھونے کی ترغیب دی گئی تھی، ان میں سے 95 فیصد سے زیادہ میں ہاتھ دھونے کی جگہ، صابن اور پانی سمیت، موجود تھی...... پانچ سال سے زائد عرصے سے ہماری طرف سے انہیں صابن نہیں ملا تھا لیکن ٹرائل کے دوران ہاتھ دھونے کی عادت ان میں اتنی پکی ہو گئی تھی کہ وہ اس معمول پر کاربند رہے تھے۔'' یہ رویئے میں تبدیلی کے چوتھے اور آخری قانون کی ایک جاندار مثال تھی: اسے تسکین بخش بنا دیں۔

اگر تجربہ تسکین بخش ہو تو کسی رویئے کو دہرانے کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ بالکل منطقی بات ہے۔ لطف کا احساس، خواہ وہ کسی ایسے صابن سے ہاتھ دھونے کا معمولی سا احساس ہی کیوں نہ ہو جس کی خوشبو اچھی اور جھاگ آسانی سے بن جاتا ہے، ایسا سگنل ہے جو دماغ سے کہتا ہے: ''اچھا لگ رہا ہے۔ اگلی بار دوبارہ ایسا کرنا۔'' لطف آپ کے دماغ کو سکھاتا ہے کہ کوئی رویہ اس قابل ہے کہ اسے یاد رکھا اور دہرایا جائے۔

چیونگم کی کہانی ہی لے لیجئے۔ پوری انیسویں صدی کے دوران چیونگم کی کاروباری بنیادوں پر فروخت ہوتی رہی لیکن 1891ء میں رگلی (Wrigley) کی آمد کے بعد یہ عالمی پیمانے پر ایک عادت کی شکل اختیار کر گئی۔ چیونگم کی ابتدائی اشکال نسبتاً بے ذائقہ گوند سے تیار کی جاتی تھیں، چبانے کے قابل مگر بے مزہ۔ رگلی نے سپئیر منٹ اور جوسی فروٹ جیسے ذائقے شامل کر کے، جن کی بدولت پراڈکٹ ذائقے دار اور استعمال میں لطف انگیز بن گئی، پوری صنعت میں انقلاب برپا کر دیا۔ ایک قدم آگے بڑھ کر انہوں نے منہ کی صفائی کے ایک ذریعے کے طور پر چیونگم کی تشہیر شروع کر دی۔ اشتہاروں کے ذریعے پڑھنے والوں کو بتایا جانے لگا: ''اپنا ذائقہ تر و تازہ کیجئے۔''

مزیدار ذائقے اور تازگی سے بھرپور دہن کے احساس نے تھوڑی تھوڑی تقویت بخشی اور پراڈکٹ کو استعمال میں تسکین بخش بنا دیا۔ استعمال میں بے پناہ اضافہ ہو گیا اور رگلی دنیا کی سب سے بڑی چیونگم کمپنی بن گئی۔

ٹوتھ پیسٹ کی کہانی بھی کچھ ایسی ہی ہے۔ جب سپئیر منٹ، پیپر منٹ اور دار چینی جیسے

ذائقے شامل کئے گئے تو بنانے والوں کو بے حد کامیابی ملی۔ ان ذائقوں سے ٹوتھ پیسٹ کے اثر میں کوئی بہتری نہیں آتی۔ ان سے محض ''صاف دہن'' کا احساس پیدا ہوتا ہے اور دانت صاف کرنے کا عمل زیادہ لطف انگیز ہو جاتا ہے۔ میری بیوی نے واقعتاً ''سینسوڈائن'' کا استعمال اس لئے بند کر دیا کہ استعمال کے بعد بننے والا ذائقہ اسے پسند نہیں تھا۔ اس کی جگہ اس نے ایک ایسا برانڈ استعمال کرنا شروع کر دیا جس میں پودینے کا جاندار ذائقہ تھا، جس کی بدولت زیادہ تسکین حاصل ہوتی تھی۔

اس کے برعکس، اگر کوئی تجربہ تسکین بخش نہ ہو تو اسے دہرانے کے لئے ہمارے پاس بہت کم وجہ رہ جاتی ہے۔ تحقیق کے دوران، میں نے ایک خاتون کی کہانی سنی جس کا ایک نرگسیت زدہ رشتے دار اسے بہت تنگ کیا کرتا تھا۔ انانیت کے مارے اس شخص کے ساتھ زیادہ وقت گزارنے سے احتراز کرنے کے لئے، وہ اس کے سامنے بالکل بیزار اور بے کیف ہونے کا ڈرامہ شروع کر دیتی تھی۔ چند ہی ملاقاتوں میں وہ شخص اس سے کنی کترانے لگا کیونکہ اس کے نزدیک وہ بالکل ''غیر دلچسپ'' تھی۔

ایسی کہانیاں رویئے کی تبدیلی کے سب سے بڑے اصول کی تصدیق کرتی ہیں: جس کام کا صلہ ملتا ہے، اسے دہرایا جاتا ہے۔ جس کام پہ سزا ملتی ہے، اس سے بچا جاتا ہے۔ آپ ماضی میں خود کو ملنے والے انعام (یا سزا) کے مطابق کسی عمل کو مستقبل میں دہرانے یا نہ دہرانے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ مثبت جذبات عادات کی آبیاری کرتے ہیں۔ منفی جذبات انہیں برباد کر دیتے ہیں۔

رویئے میں تبدیلی کے پہلے تین قوانین یعنی اسے عیاں کر دیجئے، پُرکشش بنا دیجئے اور کرنے میں آسان بنا دیجئے، کسی رویئے کو ''اس مرتبہ'' دہرانے کے امکانات میں اضافہ کر دیتے ہیں۔ رویئے میں تبدیلی کا چوتھا قانون یعنی اسے تسکین بخش بنا دیجئے، کسی رویئے کو ''اگلی مرتبہ'' دہرانے کے امکانات میں اضافہ کر دیتا ہے۔ اس کی بدولت عادت کا لوپ (loop) یعنی چکر مکمل ہو جاتا ہے۔

لیکن یہاں ایک بات یاد رکھنے والی ہے۔ ہم کسی عموی تسکین کی تلاش میں نہیں ہوتے، ہم فوری تسکین کی تلاش میں ہوتے ہیں۔

فوری اور تاخیر سے ملنے والے صلوں کے درمیان عدم تناسب

فرض کیجئے کہ آپ افریقہ کے میدانوں میں گھومنے والا کوئی جانور ہیں، کوئی زرافہ یا ہاتھی یا شیر۔ دن بھر کے دوران میں آپ کے زیادہ تر فیصلوں کا فوری اثر سامنے آتا ہے۔ آپ ہمیشہ اس بارے میں سوچتے رہتے ہیں کہ کیا کھایا جائے، یا کہاں سویا جائے یا شکاری جانور سے کیسے بچا جائے۔ آپ کی توجہ مستقلاً موجودہ وقت یا مستقبل قریب پر مرکوز رہتی ہے۔ آپ ایک ایسے ماحول میں رہتے ہیں جسے سائنسدان ''فوری جزا کا ماحول'' کہتے ہیں کیونکہ آپ کے افعال کے واضح اور فوری نتائج برآمد ہوتے ہیں۔

اب اپنی انسانی جون میں لوٹ آیئے۔ جدید معاشرے میں، ہمارے بہت سے فیصلے ہمیں فوری فائدہ نہیں دیتے۔ اگر آپ کام میں اچھی کارکردگی کا مظاہرہ کریں گے تو چند ہفتوں میں آپ کو تنخواہ مل جائے گی۔ اگر آپ آج ورزش کریں گی تو شاید اگلے سال آپ موٹاپے کے شکار نہ رہیں۔ اگر آپ آج پیسہ بچائیں تو شاید دہائیوں بعد آپ کے پاس ریٹائرمنٹ کے لئے خاطر خواہ رقم جمع ہو جائے۔ آپ ایک ایسے ماحول میں رہتے ہیں جسے سائنسدان ''تاخیر سے ملنے والی جزا کا ماحول'' کہتے ہیں کیونکہ مطلوبہ مقصد حاصل کرنے کے لئے آپ کو سالوں تک محنت کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

انسانی دماغ تاخیر سے ملنے والی جزا کے ماحول میں رہنے کے لئے نہیں بنا تھا۔ جدید انسانی شکل کی قدیم ترین باقیات کم وبیش دو لاکھ سال پرانی ہیں۔ یہ وہ پہلے انسان تھے جن کا دماغ ہمارے دماغ سے قدرے مماثلت رکھتا تھا۔ خاص طور پر وہ حصہ جسے نیوکورٹیکس (neocortex) کہتے ہیں، دماغ کا جدید ترین حصہ جو کہ اعلیٰ ترین افعال جیسا کہ نطق یعنی بولی جانے والی زبان کے لئے ذمہ دار ہوتا ہے، دو لاکھ سال پہلے بھی اس کا حجم کم وبیش اتنا ہی تھا جتنا کہ آج ہے۔ آپ اسی ''ہارڈ ویئر'' کے ساتھ گھوم رہے ہیں جو کہ آپ کے لاکھوں سال پہلے اجداد کے پاس تھا۔

گزشتہ تقریباً پانچ سو سالوں کے دوران معاشرہ ''تاخیری جزا'' والے ماحول میں منتقل ہوا ہے*۔ دماغ کی عمر کے حوالے سے بات کی جائے تو جدید معاشرہ ''برانڈ نیو'' ہے۔ گزشتہ ایک سو سالوں کے دوران، ہم نے کار، ہوائی جہاز، ٹیلی ویژن، پرسنل کمپیوٹر، انٹرنیٹ، سمارٹ فون اور بیانسے (Beyoncé) کا ابھار دیکھا ہے۔ حالیہ سالوں میں دنیا بہت زیادہ تبدیل ہو گئی ہے لیکن

انسانی فطرت میں بہت معمولی تغیر رونما ہوا ہے۔ (۱)

افریقہ کے میدانوں میں گھومنے والے دیگر جانوروں کی طرح ہمارے اجداد بھی اپنے دن گمبھیر خطرات کا مقابلہ کرتے، اگلے وقت کے کھانے کا بندوبست کرتے اور طوفانوں سے بچنے کی پناہ گاہ ڈھونڈنے میں گزارتے تھے۔ ایسے میں فوری تسکین کو اولین ترجیح دینا سمجھ میں آتا تھا۔ مستقبل بعید کی فکر کچھ زیادہ نہ تھی۔ اور فوری جزا کے ماحول میں ہزاروں نسلوں کے گزر جانے کے بعد، ہمارے دماغوں کا ارتقاء طویل مدتی منافع کے بجائے فوری صلے کو ترجیح دینے کے مطابق ہی ہوا ہے۔

رویہ جاتی معاشیات کے ماہرین اس رجحان کو ''زمانی ناموافقت'' (time inconsistency) کا نام دیتے ہیں۔ مطلب یہ کہ آپ کے دماغ کا صلے کی قدر، قیمت کا تعین کرنے کا طریقہ وقت کے حساب سے بدل جاتا ہے*۔ آپ حال کو مستقبل سے زیادہ وقعت دیتے ہیں۔ عمومی حالات میں یہ رجحان ہمارے لئے مفید ثابت ہوتا ہے۔ جس صلے کا حال میں ملنا یقینی ہو، وہ عموماً اس صلے سے زیادہ پُرکشش ہوتا ہے جس کا مستقبل میں ملنا محض ممکن ہو۔ لیکن کبھی کبھی، فوری تسکین کی خواہش مسائل کا سبب بھی بن جاتی ہے۔ (۲)

کوئی سگریٹ نوشی کیوں کرے گا اگر اسے معلوم ہو گا کہ اس سے پھیپھڑوں کے سرطان کا خطرہ بڑھ جاتا ہے؟ کوئی بسیار خوری کیوں کرے گا اگر اسے معلوم ہو کہ اس سے موٹاپے کا خطرہ بڑھ جاتا ہے؟ کوئی غیر محفوظ جنسی تعلق کیوں قائم کرے گا اگر اسے معلوم ہو کہ اس سے جنسی بیماری لاحق ہو سکتی ہے؟ ایک دفعہ جب آپ سمجھ جائیں کہ دماغ صلے کا ترجیحی تعین کیسے کرتا ہے تو جواب واضح ہو جاتا ہے: بری عادات کے نتائج تاخیر سے رونما ہوتے ہیں لیکن ان سے ابستہ صلہ فوراً مل جاتا ہے۔ سگریٹ نوشی دس سالوں میں آپ کی جان لے سکتی ہے لیکن موجودہ وقت میں اس سے ذہنی دباؤ کم ہوتا ہے اور نکوٹین کی طلب کی تسکین ہوتی ہے۔ بسیار خوری آگے چل کر نقصان

---

(۱) تاخیری جزا کے ماحول کی طرف منتقلی کا عمل غالباً دس ہزار سال پہلے زراعت کی ابتداء کے ساتھ شروع ہوا جب کسانوں نے مہینوں بعد حاصل ہونے والی فصل کی توقع میں بیج بونے کا کام شروع کیا۔ تاہم، ہماری زندگیوں میں تاخیری جزا کے انتخابات کا عمل دخل حالیہ صدیوں کے دوران ہی عروج کو پہنچا ہے: کریئر کے حوالے سے منصوبہ بندی، ریٹائرمنٹ کے لئے منصوبہ بندی، چھٹیاں گزارنے کی منصوبہ بندی، اور ایسی دیگر ہر چیز جو ہمارے کیلنڈرز پر قبضہ جمائے ہوئے ہے۔

(۲) زمانی ناموافقت کو ''مبالغہ آمیز کٹوتی'' (hyperbolic discounting) کا نام بھی دیا جاتا ہے۔

وہ ثابت ہوگی لیکن اس وقت یہ اشتہا انگیز ہے۔ جنسی تعلق محفوظ ہو یا غیر محفوظ، اس سے فوری تلذذ حاصل ہو جاتا ہے۔ بیماریوں اور متعدی امراض کو نمودار ہونے میں دنوں یا ہفتوں حتیٰ کہ سالوں کا وقت بھی لگ سکتا ہے۔

وقت کے ساتھ ساتھ ہر عادت، بہت سے نتائج کو جنم دیتی ہے۔ بدقسمتی سے یہ نتائج ایک ساتھ رونما نہیں ہوتے۔ بری عادات کا فوری نتیجہ عموماً اچھا لگتا ہے لیکن حتمی نتیجہ برا محسوس ہوتا ہے۔ اچھی عادات کا معاملہ اس کے برعکس ہے۔ فوری نتیجہ پُرلطف نہیں ہوتا لیکن حتمی نتیجہ اچھا معلوم ہوتا ہے۔ فرانسیسی ماہر معاشیات فریڈرک بیستیات (Frédéric Bastiat) ان الفاظ میں اس مسئلے کو واضح کیا: ''تقریباً ہر مرتبہ ایسا ہی ہوتا ہے کہ جب فوری نتیجہ موافق ہو تو آئندہ نتائج تباہ کن ثابت ہوتے ہیں، اور اس کا الٹ بھی درست ہے...... اکثر، عادت کا پہلا پھل جتنا میٹھا ہوتا ہے، بعد میں ملنے والے پھل اتنے ہی کڑوے ثابت ہوتے ہیں۔''

بہ الفاظ دیگر، اچھی عادات کی قیمت حال میں چکائی جاتی ہے، اور بری عادات کی قیمت مستقبل میں۔

چونکہ دماغ موجودہ وقت کو ترجیح دیتا ہے، لہٰذا آپ اچھی نیت پر بھروسہ نہیں کر سکتے۔ جب آپ کوئی منصوبہ بناتے ہیں، جیسا کہ وزن گھٹانے کا، کتاب لکھنے کا، یا کوئی زبان سیکھنے کا، تو درحقیقت آپ اپنی آئندہ یعنی مستقبل کی ہستی کے لئے منصوبے بنا رہے ہوتے ہیں۔ اور جب آپ تصور کرتے ہیں کہ آپ اپنی زندگی کو کیسا دیکھنا چاہتے ہیں، تو طویل مدتی فوائد رکھنے والے اقدامات کرنے کی قدر و قیمت کا بخوبی اندازہ ہو جاتا ہے۔ ہم سب اپنے مستقبل کی ہستی (یعنی وہ جو ہم مستقبل میں ہوں گے) کے لئے اچھی زندگی چاہتے ہیں۔ تاہم، جب فیصلے کی گھڑی آتی ہے تو عموماً فوری تسکین کو غلبہ حاصل ہو جاتا ہے۔ آپ اپنے مستقبل کی ہستی کے لئے فیصلہ نہیں کرتے۔ آپ جو کہ زیادہ تندرست یا زیادہ دولتمند یا زیادہ خوش ہونے کے خواب دیکھتے ہیں۔ آپ اپنی موجودہ ہستی کے لئے فیصلہ کرتے ہیں جو پیٹ بھرنا چاہتا ہے، اپنی ناز برداری کرانا چاہتا ہے اور تفریح کرنا چاہتا ہے۔ عمومی اصول ہے کہ کسی فعل سے آپ کو جتنی تیزی سے لطف حاصل ہوتا ہے، آپ کو اتنی ہی شدت سے سوال اٹھانا چاہئے کہ یہ آپ کے طویل مدتی اہداف کے ساتھ

مطابقت رکھتا ہے یا نہیں۔(1)

کیا چیز ہمارے دماغ کو بعض رویئے دہرانے اور بعض سے کنی کترانے کی طرف مائل کرتی ہے، اس کی بہتر تفہیم کے بعد اب رویئے کی تبدیلی کے سب سے بڑے اصول کو ''اپ ڈیٹ'' کر لیتے ہیں: ''جس رویئے کا فوری صلہ ملے وہ دہرایا جاتا ہے۔ جس پہ فوری سزا ملے اس سے بچا جاتا ہے۔''

فوری تسکین کے لئے ہماری ترجیح کامیابی کے حوالے سے ایک اہم اصول آشکار کرتی ہے: اپنے دماغ کی اس ساخت کی وجہ سے ہم میں سے زیادہ تر لوگ سارا دن فوری تسکین دینے والے کاموں کے پیچھے بھاگتے گزار دیتے ہیں۔ جس رہ گزر پر کم لوگ قدم رکھتے ہیں، وہ تاخیر سے ملنے والی تسکین کی طرف جاتی ہے۔ اگر آپ صلے کے لئے انتظار کرنے پر آمادہ ہیں تو آپ کو مسابقت کا سامنا کم ہوگا اور اکثر زیادہ بڑا صلہ ملے گا۔ جیسا کہ ایک مشہور کہاوت ہے: راستے کے آخری میل پر سب سے کم بھیڑ ہوتی ہے۔

تحقیق نے بھی یہی ثابت کیا ہے۔ جو لوگ تسکین کو مؤخر کرنے پر آمادہ ہوتے ہیں ان کے امتحانات میں اچھے نمبر آتے ہیں، وہ نشے کی طرف کم راغب ہوتے ہیں، موٹاپے کا شکار کم ہوتے ہیں، دباؤ کے مقابلے میں بہتر ردِ عمل کا اظہار کرتے ہیں، اور ان کے معاشرتی ادب آداب بہتر ہوتے ہیں۔ ہم سب نے اپنی زندگیوں میں یہ چیز ہوتے دیکھی ہے۔ اگر آپ ٹیلی ویژن دیکھنا مؤخر کر کے اپنا ہوم ورک مکمل کر لیں تو عموماً آپ زیادہ سیکھتے ہیں اور زیادہ بہتر گریڈ حاصل کرتے ہیں۔ اگر خریداری کے دوران آپ شیرینیاں اور چپس نہ خریدیں، تو گھر پہنچنے کے بعد اکثر آپ صحت بخش کھانا کھاتے ہیں۔ تقریباً ہر شعبے میں، کسی نہ کسی مقام پر، کامیابی حاصل کرنے کے لئے ضروری ہوتا ہے کہ آپ فوری صلے کو نظرانداز کر کے نگاہیں تاخیر سے ملنے والے صلے پر مرکوز کریں۔

---

(1) اس سے ہمارا فیصلہ سازی کا عمل بھی پٹڑی سے اتر سکتا ہے۔ اگر کوئی بھی خطرہ فوری معلوم ہو تو دماغ اسے بڑا کر کے دیکھتا ہے خواہ حقیقت میں اس کے وقوع کا امکان نہ ہونے کے برابر ہو۔ مثال کے طور پر، خراب موسم میں آپ کے طیارے کا گر جانا، آپ کے گھر میں تنہا ہونے کی صورت میں کسی چور کا گھس آنا، آپ کی بس میں کسی دہشت گرد کا دھماکہ کر دینا۔ اس کے مقابلے میں اگر خطرہ دور محسوس ہو تو یہ اسے چھوٹا کر کے دیکھتا ہے خواہ حقیقت میں اس کے وقوع کا امکان بہت زیادہ ہو مثلاً غیر صحت بخش غذا کے کھانے سے جسمانی چربی کی مقدار میں مسلسل اضافہ ہونا، میز پر بیٹھ کر کام کرتے رہنے سے عضلات کا بتدریج شکست و ریخت کا شکار ہونا، صفائی ستھرائی نہ کرنے کی صورت میں آہستہ آہستہ کوڑے کرکٹ کا جمع ہوتے جانا۔

مسئلہ یہ ہے کہ زیادہ تر لوگ جانتے ہیں کہ تسکین کو مؤخر کرنا دانشمندانہ فعل ہے۔ وہ اچھی عادات کے فوائد چاہتے ہیں: صحتمند ہونا، زیادہ کام کرنا، پُرسکون ہونا۔ لیکن فیصلہ کن لمحے کے دوران یہ نتائج اکثر ذہن سے نکل جاتے ہیں۔ اچھی بات یہ ہے کہ خود کو تسکین مؤخر کرنے کی تربیت دینا ممکن ہے لیکن اس کے لئے آپ کو انسانی فطرت کے خلاف نہیں بلکہ اس کے موافق کام کرنا ہوتا ہے۔ ایسا کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ تاخیر سے فائدہ دینے والی عادات کے ساتھ تھوڑی بہت فوری تسکین اور فائدہ نہ دینے والی عادات کے ساتھ تھوڑی بہت فوری تکلیف بھی جوڑ دی جائے۔

فوری تسکین کو اپنے حق میں کیسے استعمال کیا جائے

کسی عادت کو پختہ کرنے کے لئے اہم چیز کامیابی کا احساس ہے، خواہ کتنا ہی معمولی کیوں نہ ہو۔ کامیابی کا احساس ایک اشارہ ہے کہ آپ کی عادت نے فائدہ دیا ہے اور یہ اس لائق ہے کہ اس کے لئے مشقت اٹھائی جائے۔

مثالی دنیا میں اچھی عادت اپنا انعام خود ہوتی ہے۔ حقیقی دنیا میں اچھی عادات اسی وقت اچھی لگنا شروع ہوتی ہیں جب ان سے آپ کو کوئی فائدہ مل جائے۔ شروع میں تو قربانیاں ہی قربانیاں نظر آتی ہیں۔ آپ چند مرتبہ ورزش گاہ گئے ہیں لیکن آپ زیادہ طاقتور یا زیادہ تندرست یا زیادہ تیز رفتار نہیں ہوئے، کم از کم محسوس تو ایسا ہی ہوتا ہے۔ مہینوں کے بعد، جب آپ کا وزن چند پاؤنڈ کم ہو جاتا ہے یا آپ کے بازوؤں کی شکل نکلنے لگتی ہے تو ورزش کو خود ورزش کے لئے کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ شروع میں آپ کو پٹڑی پر جمے رہنے کے لئے کوئی وجہ چاہئے ہوتی ہے۔ اسی لئے فوری صلہ بہت ضروری ہے۔ اس کی بدولت آپ کا جوش و خروش برقرار رہتا ہے اور پس منظر میں صلے جمع ہوتے رہتے ہیں۔

فوری صلے کی بات کرتے وقت، ہم دراصل ایک رویئے کے اختتام کی بات کر رہے ہیں۔ کسی بھی تجربے کا اختتام بہت اہمیت رکھتا ہے کیونکہ ہمیں باقی مراحل کے مقابلے میں یہی سب سے زیادہ یاد رہتا ہے۔ آپ کی عادت کا اختتام تسکین بخش ہونا چاہئے۔ بہترین طریقہ یہ ہے کہ ''تقویت'' استعمال کی جائے یعنی رویئے کی شرح میں اضافہ کرنے کے لئے کوئی فوری صلہ استعمال میں لایا جائے۔ عادات کی گروہ بندی، جس کے بارے میں ہم نے باب 5 میں بات کی تھی، آپ کی عادات کو کسی فوری ایماء کے ساتھ جوڑ دیتی ہے جس سے پتہ چل جاتا ہے کہ آغاز

کب کرنا ہے۔ تقویت آپ کی عادت کو کسی فوری صلے کے ساتھ جوڑ دیتی ہے، جس سے پتہ چل جاتا ہے کہ اختتام کب کرنا ہے۔

احتراز کی عادات کے حوالے سے فوری تقویت سے خصوصی طور پر بہت فائدہ ہو سکتا ہے۔ یہ وہ رویئے ہوتے ہیں جنہیں آپ روکنا چاہتے ہیں۔ ''کوئی فضول خرچی نہ کرنا'' یا ''اس مہینے الکوحل بالکل استعمال نہ کرنا'' جیسی عادات پر کاربند رہنا دشوار ثابت ہو سکتا ہے کیونکہ جب آپ الکوحل استعمال نہیں کرتے یا کوئی اضافی چیز نہیں خریدتے تو اس سے کچھ ہوتا دکھائی نہیں دیتا۔ کوئی چیز رونما ہی نہ ہو تو تسکین محسوس کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔ آپ محض ترغیب کے خلاف مزاحمت کر رہے ہیں، اور اس میں کسی تسکین کا کوئی قابل ذکر پہلو مضمر نہیں۔

ایک حل یہ ہے کہ صورتِ حال کو الٹ دیا جائے۔ آپ احتراز کو واضح بنانا چاہتے ہیں تو ایک سیونگز اکاؤنٹ کھولئے اور اس پر کسی ایسی چیز کا لیبل لگا دیجئے جو کہ آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں، مثال کے طور پر: ''لیدر جیکٹ''۔ جب بھی آپ کوئی اضافی چیز خریدنے سے احتراز کریں تو اس کی قیمت اس اکاؤنٹ میں ڈال دیں۔ صبح کی کافی نہیں پی؟ پانچ ڈالر اکاؤنٹ میں۔ ایک مہینہ نیٹ فلکس نہیں دیکھا؟ دس ڈالر اکاؤنٹ میں۔ یہ ایسے ہی ہے جیسے آپ خود کو وفاداری کا صلہ دے رہے ہیں جیسے بڑے ادارے اور سٹور اپنے مستقل گاہکوں کو وفاداری کا صلہ مختلف تحائف کی صورت میں دیتے ہیں۔ فوری صلہ کے طور پر خود کو لیدر جیکٹ کے لئے پیسے بچاتا ہوا دیکھنا، احساسِ محرومی کا شکار ہونے سے بدرجہا بہتر ہے۔ آپ ''کچھ نہ کرنے'' کے عمل کو اپنے لئے باعثِ تسکین بنا رہے ہیں۔

میرے ایک قاری اور اس کی بیوی نے ایسا ہی ایک طریقہ استعمال کیا۔ وہ باہر کے کھانے کے زیادہ استعمال سے بچنا اور مل کر کھانا پکانے کا کام زیادہ کرنا چاہتے تھے۔ انہوں نے اپنے سیونگز اکاؤنٹ پر ''یورپ کی سیر'' کا لیبل لگا دیا۔ جس وقت وہ باہر کھانا کھانے نہ جاتے، اس اکاؤنٹ میں پچاس ڈالر ڈال دیتے۔ سال کے آخر پر انہوں نے اس رقم کو اپنی چھٹیاں یورپ میں گزارنے کے لئے استعمال کیا۔

یہ یاد رکھنا بھی اہم ہے کہ ایسے مختصر مدتی صلے منتخب کئے جائیں جو آپ کی پہچان سے ٹکرانے کے بجائے اسے تقویت دیں۔ اگر آپ وزن گھٹانے یا زیادہ کتابیں پڑھنے کی کوشش کر رہے ہیں تو جیکٹ خریدنا ٹھیک ہے، لیکن اگر آپ بجٹ بنانے اور پیسہ بچانے کی کوشش کر رہے ہیں تو پھر یہ

درست نہیں۔ اس کے بجائے، ''ببل باتھ'' لینا یا اطمینان سے چہل قدمی کرنا خود کو فرصت کے لمحات کے ذریعے انعام دینے کی اچھی مثالیں ہیں، جو کہ آپ کے زیادہ آزادی اور مالی خودمختاری حاصل کرنے کے حتمی ہدف کے ساتھ موافقت رکھتی ہیں۔ اسی طرح اگر آپ ورزش کرنے پر خود کو آئس کریم کے ایک پیالے کی صورت میں صلہ دیں گے تو پھر ایسی پہچانوں کے لئے ووٹ ڈال رہے ہیں جو ایک دوسرے سے مطابقت نہیں رکھتیں، اگر آپ کو نقصان نہیں ہوگا تو کوئی فائدہ بھی نہیں ملے گا۔ اس کے بجائے، بہتر ہوگا کہ خود کو مساج کے ذریعے انعام دیجئے جو کہ ایک عیاشی بھی ہے اور اپنے جسم کا خیال رکھنے کے حوالے سے ایک ووٹ بھی۔ اب آپ کا مختصر مدتی صلہ آپ کے طویل مدتی ہدف، یعنی ایک صحتمند انسان بننا، سے ہم آہنگ ہو گیا ہے۔

رفتہ رفتہ جب باطنی صلے، جیسا کہ بہتر موڈ، زیادہ توانائی اور کم ذہنی دباؤ نمودار ہونے لگیں گے تو پھر ثانوی صلوں کا تعاقب کرنے میں آپ کی دلچسپی کم ہو جائے گی۔ آپ کی پہچان ہی تقویت کا سامان فراہم کرنے لگے گی۔ آپ یہ کام اس لئے کریں گے کیونکہ یہی آپ کی شخصیت کا تقاضا ہے اور ایسے تقاضے پورا کرنے میں آپ کو مسرت ملتی ہے۔ کوئی عادت جتنا زیادہ آپ کی زندگی کا حصہ بنے گی، اسے دہرانے کے لئے آپ کو خارجی حوصلہ افزائی کی ضرورت اتنی ہی کم محسوس ہوگی۔ ترغیبات کے بل پر عادت کا آغاز کیا جا سکتا ہے، پر اسے برقرار رکھنے کے لئے پہچان کی ضرورت ہوتی ہے۔

اس سب کے بعد، یہ بھی یاد رکھئے کہ شواہد کے جمع ہونے اور ایک نئی پہچان کے نمودار ہونے میں وقت لگتا ہے۔ فوری تقویت کی بدولت مختصر دورانیے میں تحریک و ترغیب برقرار رکھی جا سکتی ہے جبکہ آپ طویل مدتی صلوں کے ملنے کا انتظار کر رہے ہوں۔

خلاصہ یہ کہ عادت کو برقرار رکھنے کے لئے اس کا پُر لطف ہونا ضروری ہے۔ تقویت کے چھوٹے چھوٹے سامان، جیسا کہ اچھی خوشبو والا صابن یا منہ کو تروتازہ کر دینے والا پودینے کے ذائقے کا ٹوتھ پیسٹ یا اپنے سیونگز اکاؤنٹ میں پچاس ڈالر کی آمد، ان سب کی بدولت آپ کو وہ فوری تسکین مل سکتی ہے جو کہ کسی عادت سے لطف اٹھانے کے لئے ضروری ہوتی ہے۔ اور تبدیلی اگر پُر لطف ہو تو اس سے گزرنا آسان ہو جاتا ہے۔

خلاصہ

- ☆ رویئے میں تبدیلی کا چوتھا قانون یہ ہے: اسے تسکین بخش بنا دیں۔
- ☆ اگر تجربہ تسکین بخش ہو تو رویئے کو دہرانے کا امکان زیادہ ہوتا ہے۔
- ☆ انسانی دماغ کا ارتقاء ہی اس انداز میں ہوا ہے کہ یہ فوری صلے کو تاخیر سے ملنے والے صلے پر ترجیح دیتا ہے۔
- ☆ رویئے میں تبدیلی کا سب سے بڑا اصول یہ ہے کہ جس کام کا صلہ فوری ملے، وہ دہرایا جاتا ہے، جس کام پر فوری سزا ملے اس سے بچا جاتا ہے۔
- ☆ کسی عادت کے برقرار رہنے کے لئے ضروری ہے کہ اس سے آپ کو کامیابی کا احساس ملے، خواہ وہ کتنا ہی معمولی کیوں نہ ہو۔
- ☆ رویئے میں تبدیلی کے پہلے تین قوانین یعنی اسے عیاں کر دیجئے، پُرکشش بنا دیجئے اور کرنے میں آسان بنا دیجئے، کسی رویئے کو ''اس مرتبہ'' دہرانے کے امکانات میں اضافہ کر دیتے ہیں۔ رویئے میں تبدیلی کا چوتھا قانون یعنی اسے تسکین بخش بنا دیجئے، کسی رویئے کو ''اگلی مرتبہ'' دہرانے کے امکانات میں اضافہ کر دیتا ہے۔

(16)

روزانہ کی بنیاد پر اچھی عادات کو برقرار رکھنا

1993ء میں کینیڈا کے شہر ایبٹس فورڈ (Abbotsford) کے ایک بینک نے تئیس سالہ سٹاک بروکر ٹرینٹ ڈرسمڈ (Trent Dyrsmid) کو ملازم رکھا۔ ایبٹس فورڈ، وینکوور (Vancouver) کے سائے میں چھپا ہوا، ایک نسبتاً چھوٹا نواحی شہر تھا۔ زیادہ تر کاروباری سرگرمیاں وینکوور میں مرکوز ہیں۔ محل وقوع اور ڈرسمڈ کی ناتجربہ کاری کو مدنظر رکھتے ہوئے کسی نے اس سے زیادہ توقعات وابستہ نہیں کی تھیں۔ مگر ایک سادہ سی روزمرہ کی عادت کی بدولت اس نے تیزی سے ترقی کی منازل طے کیں۔

ڈرسمڈ ہر صبح اپنی میز پر دو مرتبان رکھ دیتا تھا۔ ایک مرتبان میں 120 پیپر کلپ ہوتے تھے۔ دوسرا خالی ہوتا تھا۔ ہر روز اپنی میز پر بیٹھنے کے بعد وہ ایک سیلز کال کرتا تھا۔ اس کے فوراً بعد وہ بھرے ہوئے مرتبان سے ایک پیپر کلپ نکال کر خالی مرتبان میں ڈال دیتا تھا اور اگلی کال کرتا تھا۔ ''ہر صبح میں ایک مرتبان میں 120 پیپر کلپ رکھ کر کام شروع کرتا تھا اور جب تک تمام کلپ دوسرے جار میں منتقل نہ ہو جاتے، میں فون پر فون کرتا رہتا تھا۔'' اس نے مجھے بتایا۔

اٹھارہ ماہ کے اندر اندر، ڈرسمڈ کی بدولت بینک کو پچاس لاکھ ڈالر کا کاروبار ملنے لگا۔ چوبیس سال کی عمر کو پہنچنے تک اس کی آمدن 75 ہزار ڈالر سالانہ ہو چکی تھی، جو کہ آج کل کے سوا لاکھ ڈالر کے برابر ہے۔ کچھ ہی عرصے بعد، اسے ایک دوسری کمپنی میں ملازمت مل گئی جہاں اس کی تنخواہ چھ ہندسوں پر محیط تھی۔

اس حکمت عملی کو میں ''پیپر کلپ سٹرٹیجی'' کا نام دینا پسند کرتا ہوں، اور گزشتہ سالوں کے دوران میرے کئی قارئین نے اسے مختلف طریقوں سے آزما کر مجھے اس کے بارے میں بتایا ہے۔ ایک خاتون جب بھی اپنی کتاب کا ایک صفحہ لکھتی تو ایک ڈبے سے ہیئر پن نکال کر دوسرے میں ڈال دیتی۔ ایک آدمی ہر مرتبہ ڈنٹر کا سیٹ مکمل کرنے کے بعد ایک ٹوکری سے قینچہ نکال کر دوسری میں ڈال دیتا۔

پیش رفت سے ہمیں تسکین ملتی ہے، اور اگر اس کا بصری پیمانہ، جیسا کہ پیپر کلپ یا ہیئر پن یا

فنچوں کو ایک طرف سے دوسری طرف کرنا، ہمیں پیش رفت کا واضح ثبوت فراہم کرتا ہے۔ اس کے نتیجے میں آپ کے رویئے کو تقویت ملتی ہے اور ہر سرگرمی کے ساتھ تسکین کا چھوٹا موٹا احساس جڑ جاتا ہے۔ بصری پیمانے کئی طرح کے ہوتے ہیں: غذائی روزنامچے، ورزش کے روزنامچے، وفاداری کے پنچ کارڈ، کسی سافٹ ویئر کو ڈاؤن لوڈ کرتے وقت نظر آنے والی پراگریس بار، حتیٰ کہ ایک کتاب کے صفحات پر چھپے ہوئے نمبر بھی۔ لیکن غالباً اپنی پیش رفت کی پیمائش کرنے کا بہترین طریقہ ''عادت کا ٹریکر'' (habit tracker) ہے۔

عادت کو ''ٹریک'' پر کیسے رکھا جائے

''عادت کا ٹریکر'' یہ جانچنے کا سادہ سا طریقہ ہے کہ آپ کسی عادت پر کاربند رہے یا نہیں۔ سب سے بنیادی طریقہ یہ ہوگا کہ ایک کیلنڈر لیجئے اور جس دن آپ اپنے معمول پر کاربند رہیں، اسے کاٹ دیجئے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ پیر، بدھ اور جمعے کے روز مراقبہ کرتے ہیں تو ان سے وابستہ ہر تاریخ پر X کا نشان لگا دیجئے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ کیلنڈر آپ کی عادت کا ریکارڈ رکھنے والا آلہ بن جائے گا۔

بے شمار لوگوں نے اپنی عادات کا ٹریک رکھا ہے لیکن غالباً ان میں سب سے زیادہ معروف بنجامن فرینکلن (Benjamin Franklin) ہے۔ بیس سال کی عمر سے فرینکلن نے اپنی جیب میں ایک چھوٹا سا کتابچہ رکھنا شروع کر دیا تھا جسے وہ تیرہ ذاتی خصائل کا ریکارڈ رکھنے کے لئے استعمال کرتا تھا۔ اس فہرست میں ''وقت ضائع مت کرو، ہر وقت کسی مفید کام میں مصروف رہو'' اور ''غیر ضروری باتوں سے پرہیز کرو'' جیسے اہداف شامل تھے۔ ہر دن کے اختتام پر، فرینکلن اپنا کتابچہ کھولتا اور اپنی پیش رفت درج کر لیتا۔

کہا جاتا ہے کہ جیری سین فیلڈ (Jerry Seinfeld) چٹکلے لکھنے کی روٹین برقرار رکھنے کے لئے عادت کا ٹریکر استعمال کرتا ہے۔ ''کامیڈین'' نامی دستاویزی فلم میں وہ بتاتا ہے کہ اس کا ہدف محض اتنا رہا ہے کہ ہر روز لطائف لکھنے کی ''زنجیر کبھی توڑی نہ جائے''۔ دوسرے لفظوں میں، اس کا زور اس بات پر نہیں ہوتا کہ کوئی لطیفہ کتنا اچھا یا برا ہے یا اسے کتنا ''انشراحِ صدر'' ہو رہا ہے۔ سارا فوکس اس بات پر ہوتا ہے کہ کام جاری رکھا جائے اور روٹین ٹوٹنے نہ دی جائے۔

''زنجیر نہ توڑو'' ایک طاقتور وظیفہ ہے۔ سیلز کالز کی زنجیر نہ توڑی جائے تو کاروبار میں کامیابی

ملے گی۔ ورزش کی زنجیر نہ توڑی جائے تو آپ اپنی توقع سے زیادہ تیزی سے تندرست وتوانا ہو جائیں گے۔ ہر روز تخلیق کرنے کی زنجیر نہ توڑی جائے تو آپ ایک متاثر کن پورٹ فولیو تشکیل دے لیں گے۔ عادت کا ریکارڈ رکھنا بے حد مفید ہے کیونکہ یہ رویئے کی تبدیلی کے ایک سے زیادہ قوانین کو بروئے کار لاتا ہے۔ یہ بیک وقت رویئے کو نمایاں بھی کر دیتا ہے، پُرکشش بھی بنا دیتا ہے اور تسکین بھی دیتا ہے۔

ہر ایک پر باری باری نظر ڈالتے ہیں۔

پہلا فائدہ: عادات کا ریکارڈ نمایاں ہوتا ہے

اپنے آخری کام کا ریکارڈ رکھنے سے ایماء پیدا ہوتا ہے جو آپ کے اگلے کام کو تحریک دے سکتا ہے۔ عادات کا ٹریک رکھنے سے بصری ایماؤں کا ایک سلسلہ تیار ہو جاتا ہے جیسا کہ کیلنڈر پر نظر آنے والی X کی قطار یا غذائی روزنامچے میں کھانوں کی فہرست۔ جب آپ کیلنڈر پر نظر ڈال کر اپنی لکیر کو دیکھتے ہیں تو آپ کو پھر سے وہی کام کرنا یاد آ جاتا ہے۔ تحقیق سے ثابت ہوا ہے کہ جو لوگ وزن گھٹانے، سگریٹ نوشی ترک کرنے یا بلڈ پریشر گھٹانے کے حوالے سے اپنی پیش رفت کا ریکارڈ رکھتے ہیں، ان کی کامیابی کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں بہ نسبت ان لوگوں کے جو ایسا نہیں کرتے۔ 1600 سے زائد افراد کے ایک مطالعے سے معلوم ہوا کہ جو لوگ غذائی روزنامچے میں ہر روز اندراج کرتے ہیں، وہ ایسا نہ کرنے والوں کی نسبت دوگنا وزن گھٹا لیتے ہیں۔ کسی رویئے کا محض ریکارڈ رکھ کر آپ اسے تبدیل کرنے کی انگیخت پیدا کر سکتے ہیں۔

عادت کا ٹریک رکھنے سے آپ کی دیانتداری بھی برقرار رہتی ہے۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ اپنے رویئے کو صحیح طور پر دیکھنے سے قاصر ہوتے ہیں۔ ہم اپنے رویئے کو حقیقت سے زیادہ بہتر سمجھتے ہیں۔ پیمائش کے ذریعے ہم اپنے رویئے کے حوالے سے اپنے ''اندھے پن'' پر غالب آ سکتے ہیں اور دیکھ سکتے ہیں کہ حقیقی معنوں میں ہم ہر روز کیا کر رہے ہیں۔ ڈبے میں پڑے ہوئے پیپر کلپس پر ایک نظر ڈالنے سے ہی معلوم ہو جاتا ہے کہ آپ کتنا کام کر رہے ہیں (یا نہیں کر رہے)۔ جب ثبوت آپ کی آنکھوں کے عین سامنے ہوتا ہے تو آپ خود سے جھوٹ بولنے کی غلطی کم ہی کرتے ہیں۔

دوسرا فائدہ: عادات کا ریکارڈ پُرکشش ہوتا ہے

ترقی سے بڑی ترغیب دنیا میں اور کوئی نہیں۔ جب ہمیں اشارہ ملتا ہے کہ ہم آگے بڑھ

رہے ہیں، تو ہم سفر جاری رکھنے پر زیادہ آمادہ ہوتے ہیں۔ اس حساب سے، عادت کا ٹریک رکھنے سے تحریک وترغیب پر نشے جیسے اثر پڑتا ہے۔ ہر چھوٹی سی کامیابی آپ کی خواہش کو اور بھی بڑھاوا دیتی ہے۔

یہ طریقہ برے وقت میں خصوصی طور پر کارآمد ثابت ہو سکتا ہے۔ مایوسی کا دورہ پڑے تو اپنی گزشتہ تمام کامیابیوں کو فراموش کر دینا بہت آسان ہو جاتا ہے۔ عادات کا ریکارڈ آپ کو آپ کی محنت کا بصری ثبوت فراہم کرتا ہے، اور ڈھکے چھپے انداز میں آپ کو یاد دلاتا ہے کہ آپ کتنی پیش رفت کر چکے ہیں۔ اندراج کی جگہ خالی نظر آئے تو آپ کو پھر سے آغاز کرنے کی تحریک ملتی ہے کیونکہ آپ تسلسل توڑ کر اپنی ترقی سے ہاتھ دھونا نہیں چاہتے۔

تیسرا فائدہ: عادات کا ریکارڈ رکھنے سے تسکین ملتی ہے۔

یہ فائدہ سب سے زیادہ اہم ہے۔ ریکارڈ رکھنا اپنے آپ میں ایک صلہ بن سکتا ہے۔ کرنے کے کاموں کی فہرست میں سے کسی ایک کام پر لکیر پھیرنا، اپنے ورزش کے روزنامچے کے ایک اندراج کو مکمل کرنا، یا کیلنڈر پر X کا نشان لگانا، تسکین بخش ہوتا ہے۔ نتائج میں بڑھوتری ہوتی دیکھ کر اچھا لگتا ہے، آپ کے انویسٹمنٹ پورٹ فولیو کا سائز، آپ کی کتاب کے مسودے کی طوالت، اور اگر اس سے آپ اچھا محسوس کرتے ہیں تو زحمت کو برداشت کرنا آسان ہو جاتا ہے۔

عادات کا ریکارڈ رکھنے سے آپ کا فوکس بھی درست جگہ پر رہتا ہے، یعنی آپ نتیجے کے بجائے عمل پر توجہ مرکوز رکھتے ہیں۔ آپ ''سکس پیک ایبز'' حاصل کرنے کے جنون میں مبتلا نہیں ہوتے، آپ کی ساری کوشش اس تسلسل کو برقرار رکھنے کے گرد گھومتی ہے اور آپ ایسے انسان بن جاتے ہیں جو ورزش میں ناغہ نہیں کرتا۔

خلاصہ یہ کہ عادات کا ریکارڈ رکھنے سے (۱) ایک بصری ایماء تیار ہو جاتا ہے جو آپ کو رویہ دہرانا یاد دلا سکتا ہے، (۲) اس کے اندر تحریک وترغیب پوشیدہ ہوتی ہے کیونکہ آپ کی پیش رفت آپ کی نگاہوں کے سامنے رہتی ہے اور آپ اس سے محروم نہیں ہونا چاہتے، اور (۳) جب آپ کسی عادت کو کامیابی سے دہرانے کے بعد اس کا اندراج کرتے ہیں تو آپ کو تسکین ملتی ہے۔

مزید برآں، عادات کا ریکارڈ سے بصری ثبوت تیار ہوتا ہے کہ آپ اس شخصی روپ کے حق میں ووٹ ڈال رہے ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں، جو کہ فوری اور قدرتی تسکین کی ایک مسرت

انگیز شکل ہے۔ (۱)

ممکن ہے آپ سوچ رہے ہوں، اگر عادت کا ٹریک رکھنا اتنا ہی مفید ہے تو میں نے اس کا ذکر اتنی دیر سے کیوں کیا؟

تمام تر فوائد کے باوجود، اس گفتگو کو اب تک کے لئے مؤخر کرنے کی ایک سادہ سی وجہ ہے۔ بہت سے لوگ ٹریک رکھنے اور پیمائش کرنے کے عمل سے کنی کتراتے ہیں۔ یہ کام ایک بوجھ معلوم ہوسکتا ہے کیونکہ یہ آپ کو دو عادات پر کاربند رہنے پر مجبور کرتا ہے، وہ عادت جو کہ آپ بنانے کی کوشش کر رہے ہیں اور اس کا ٹریک رکھنے کی عادت۔ اگر آپ پہلے سے کسی ڈائٹ پر کاربند رہنے کی کوشش کر رہے ہوں تو ایسے میں اپنے حراروں کو گننا ایک بوجھ معلوم ہوسکتا ہے۔ کرنے کو کام پڑا ہو تو ہر سیلز کال کا اندراج کرنا بوجھ معلوم ہوسکتا ہے۔ یہ کہنا زیادہ آسان معلوم ہوتا ہے کہ ”میں کم کھایا کروں گا“ یا ”میں زیادہ کوشش کروں گا“ یا ”میں یہ کام کرنا یاد رکھوں گا“۔ مجھے لوگوں سے لازماً ایسی باتیں سننے کو ملتی ہیں کہ ”میں نے فیصلوں کا ایک روزنامچہ بنا رکھا ہے، کاش میں اسے زیادہ استعمال کیا کروں۔“ یا ”میں نے ایک ہفتے تک اپنی ورزش کا ریکارڈ رکھا لیکن پھر چھوڑ دیا۔“ میں خود اس کیفیت سے گزر چکا ہوں۔ اپنے حراروں کا حساب رکھنے کے لئے میں نے ایک غذائی روزنامچہ تیار کیا۔ صرف ایک کھانے کا اندراج کرنے کے بعد میں نے ہتھیار ڈال دیئے۔

ہر کوئی ٹریکنگ کا کام نہیں کرسکتا، اور اپنی پوری زندگی کا حساب کتاب رکھنے کی کوئی ضرورت بھی نہیں۔ لیکن تقریباً ہر کوئی اس کی کسی نہ کسی شکل سے فائدہ اٹھا سکتا ہے، خواہ وہ عارضی ہی کیوں نہ ہو۔

ٹریکنگ کو زیادہ آسان بنانے کے لئے ہم کیا کرسکتے ہیں؟

پہلی بات یہ کہ جب بھی ممکن ہو آپ کا حساب کتاب خودکار ہونا چاہئے۔ شاید آپ کو جان کر حیرت ہو کہ نادانستہ طور پر آپ کتنی چیزوں کا حساب رکھ رہے ہیں۔ آپ کے کریڈٹ کارڈ کی سٹیٹمنٹ حساب رکھتی ہے کہ آپ کتنی مرتبہ باہر کھانا کھاتے ہیں۔ آپ کا ”فٹ بٹ“ (Fitbit) حساب رکھتا ہے کہ آپ کتنے قدم پیدل چلے اور کتنی دیر سوئے۔ آپ کا کیلنڈر حساب رکھتا ہے کہ ہر سال آپ کتنے نئے مقامات کی سیاحت کرتے ہیں۔ ایک دفعہ آپ کو علم ہوجائے کہ ڈیٹا کہاں سے حاصل کرنا ہے تو اپنے کیلنڈر کے ساتھ ایک نوٹ لگا کر ہر ہفتے یا ہر مہینے اس کا جائزہ لینا شروع

---

(۱) جن قارئین کو دلچسپی ہو، وہ عادات کے ٹریکر کا ابتدائی نمونہ یہاں سے حاصل کرسکتے ہیں:
atomichabits.com/tracker

کردیجئے۔ ہر روز کا ریکارڈ رکھنے کے مقابلے میں یہ طریقہ زیادہ عملیت پسندانہ ہے۔

دوسری بات یہ کہ اپنے ہاتھ سے ریکارڈ تیار کرنا صرف آپ کی اہم ترین عادات تک محدود ہونا چاہئے۔ کبھی کبھار دس عادتوں کا ریکارڈ رکھنے کے بجائے مستقل مزاجی سے صرف ایک عادت کا ریکارڈ رکھنا زیادہ بہتر ہوتا ہے۔

آخری بات یہ کہ حساب کتاب ہر عادت کے دہرائے جانے کے فوراً بعد درج ہونا چاہئے۔ رویئے کی تکمیل اس کا اندراج کرلینے کا ایماء ہے۔ اس طرز عمل کے ذریعے آپ پانچویں باب میں بیان کی گئی عادات کی گروہ بندی اور عادات کا ریکارڈ رکھنے کے طریقوں کو یکجا کردیتے ہیں۔

عادات کی گروہ بندی + عادات کی ٹریکنگ کا فارمولا کچھ یوں ہوگا:

اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (اپنی عادت کا ریکارڈ) رکھوں گا۔

☆ سیلز کال کرکے فون رکھنے کے بعد میں ایک پیپر کلپ اِس ڈبے سے اُس ڈبے میں ڈال دوں گا۔

☆ ورزش گاہ میں ہر سیٹ مکمل کرنے کے بعد میں اپنے ورزش کے روزنامچے میں اس کا اندراج کروں گا۔

☆ پلیٹ ڈش واشر میں ڈالنے کے بعد میں لکھوں گا کہ میں نے کیا کھایا۔

ان طریقوں پر عمل کرکے آپ اپنی عادات کی ٹریکنگ زیادہ آسان بنا سکتے ہیں۔ آپ کو اپنے رویئے کا ریکارڈ رکھنا پسند نہ ہو تو بھی میرے خیال میں چند ہفتوں کا حساب کتاب آپ کو بہت فائدہ دے گا۔ یہ دیکھنا ہمیشہ دلچسپی کا حامل ہوتا ہے کہ درحقیقت آپ اپنا وقت کس انداز میں صرف کر رہے ہیں۔

اس سب کے بعد یہ بھی یاد رکھیں کہ ہر عادت کا تسلسل کسی نہ کسی وقت ٹوٹ جاتا ہے، اور کسی بھی طرح کے حساب کتاب سے زیادہ اہم بات یہ ہے کہ آپ اس ٹوٹے ہوئے تسلسل کو نئے سرے سے کیسے بحال کریں گے۔

ٹوٹے ہوئے تسلسل کو فوراً بحال کرنا

آپ اپنی عادات کے حوالے سے کتنے ہی مستقل مزاج کیوں نہ ہوں، کسی نہ کسی مرحلے پر زندگی خلل انداز ہو ہی جاتی ہے۔ کاملیت کا حصول غیر ممکن ہے۔ کسی بھی وقت کوئی ہنگامی صورت

حال پیدا ہوسکتی ہے۔ آپ بیمار ہو سکتے ہیں، کام کے سلسلے میں سفر کرنا پڑ سکتا ہے یا آپ کے گھر والوں کو آپ کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔

جب بھی ایسا ہو تو میں اپنے آپ کو ایک سادہ اصول یاد دلانے کی کوشش کرتا ہوں: دو مرتبہ ناغہ نہیں کرنا۔

اگر ایک دن کا ناغہ ہو جائے تو میں جتنی جلد ممکن ہو سکے، تسلسل بحال کرنے کی کوشش کرتا ہوں۔ ورزش کا ایک دفعہ کا ناغہ ہوسکتا ہے لیکن میں دو دفعہ کا ناغہ نہیں ہونے دیتا۔ ہوسکتا ہے کہ پورا پیزا میں اکیلا ہی ہڑپ کر جاؤں، لیکن اس کے بعد کوئی صحت بخش کھانا ضرور کھاؤں گا۔ میں پرفیکٹ تو نہیں ہوسکتا لیکن دوسرے ناغے سے ضرور بچ سکتا ہوں۔ ایک سلسلہ ٹوٹے تو میں اگلا سلسلہ شروع کر دیتا ہوں۔

پہلی غلطی کام خراب نہیں کرتی۔ بیڑا غرق ہونے کا سلسلہ اس کے بعد غلطیاں دہرانے سے شروع ہوتا ہے۔ ایک دفعہ کا ناغہ حادثاتی ہے۔ دو مرتبہ کا ناغہ ایک نئی عادت کا آغاز ہے۔

جیتنے والوں اور ہارنے والوں کے درمیان یہی فرق ہوتا ہے۔ ایک دفعہ خراب کارکردگی کا مظاہرہ کوئی بھی کرسکتا ہے، ورزش میں خرابی ہوسکتی ہے، کام میں خرابی ہوسکتی ہے۔ لیکن کامیاب لوگ جب ناکام ہوتے ہیں تو تیزی سے واپس پٹڑی پر آ جاتے ہیں۔ عادت کا تسلسل ٹوٹ جائے تو کوئی فرق نہیں پڑتا بشرطیکہ اسے جلدی سے دوبارہ بحال کرلیا جائے۔

میرے نزدیک یہ اصول اتنا اہم ہے کہ اگر میں کسی عادت کو اپنے حسب منشاء انجام دے سکوں یا نہیں، اس اصول کو کبھی نہیں چھوڑتا۔ بہت دفعہ ایسا ہوتا ہے کہ میں اپنی عادات کے حوالے سے ہم ''آر یا پار'' والا رویہ اپنا لیتے ہیں۔ ٹھوکر کھانا مسئلہ نہیں ہے۔ مسئلہ اس وقت پیدا ہوتا ہے جب آپ یہ سوچنے لگتے ہیں کہ اگر آپ کوئی کام ''پرفیکٹ'' طریقے سے نہیں کر سکتے تو پھر اسے کرنا ہی نہیں چاہیے۔

آپ کو معلوم نہیں کہ کسی خراب (یا مصروف) دن پر محض آغاز کرنا ہی کتنی اہمیت کا حامل ہوتا ہے۔ کامیاب دنوں کا فائدہ کم ہے، ناغوں کا نقصان زیادہ ہے۔ اگر آپ سو ڈالر سے آغاز کریں تو پچاس فیصد کا فائدہ آپ کو ڈیڑھ سو ڈالر پر پہنچا دے گا۔ لیکن اس کے مقابلے میں 33 فیصد کا نقصان آپ کو واپس سو ڈالر پر لے آئے گا۔ بہ الفاظ دیگر، 33 فیصد کے نقصان سے بچنا بھی اتنا ہی اہم ہے جتنا کہ پچاس فیصد کا فائدہ حاصل کرنا۔ جیسا کہ چارلی منگر (Charlie Munger)

کا کہنا ہے: ''جمع در جمع کا پہلا اصول یہ ہے کہ کبھی بلاوجہ اس میں خلل نہ ڈالو۔''

یہی وجہ ہے کہ اکثر ''بری'' ورزش سب سے اہم ہوتی ہے۔ سستی کے مارے دن اور خراب ہو جانے والی ورزشیں، ماضی کے اچھے دنوں سے ہونے والے جمع در جمع نفع کو برقرار رکھتی ہیں۔ کچھ نہ کچھ کر لینے سے مثلاً دس بیٹھکیں لگا لینے سے، پانچ دفعہ تیز دوڑ لگا لینے سے، ایک ڈنٹر پیل لینے سے، کچھ بھی کر لینے سے، بہت فرق پڑتا ہے۔ کھاتے میں زیرو کا اندراج کبھی نہیں ہونا چاہیے۔ نقصانات کو فوائد سے زیادہ نہیں ہونا چاہیے۔

علاوہ ازیں، اہمیت ہمیشہ اس بات کی نہیں ہوتی کہ ورزش کے دوران کیا ہوا۔ اہمیت اس بات کی ہوتی ہے کہ ورزش کا ناغہ نہ ہو۔ موڈ اچھا ہو تو ورزش کرنا آسان ہے لیکن موڈ خراب ہونے پر بھی ناغہ نہ کرنا نہایت اہم ہے، خواہ آپ معمول سے کم ورزش ہی کیوں نہ کریں۔ پانچ منٹ کے ورزش گاہ میں جا کر شاید آپ کی کارکردگی بہتر نہ ہو لیکن اس سے آپ کی پہچان کو نئی تصدیق ضرور مل جائے گی۔

رویئے کی تبدیلی میں ''آر یا پار'' والا چکر آپ کی عادات کو پٹڑی سے اتارنے والی محض ایک چیز ہے۔ ایک اور ممکنہ خطرہ، خصوصاً اس وقت جب آپ عادات کا ٹریکر استعمال کر رہے ہوں، غلط چیز کا حساب کتاب رکھنا ہے۔

کس کا حساب رکھنا ہے اور کس کا نہیں

فرض کیجئے کہ آپ ایک ریستوراں چلا رہے ہیں اور آپ جاننا چاہتے ہیں کہ آپ کا شیف اچھا کام کر رہا ہے یا نہیں۔ کامیابی کی پیمائش کرنے کا ایک طریقہ یہ دیکھنا ہے کہ ہر روز کتنے گاہک آپ کے ہاں آ رہے ہیں۔ اگر زیادہ گاہک آ رہے ہیں تو کھانا اچھا ہوگا۔ اگر گاہکوں کی تعداد کم ہے تو پھر کہیں نہ کہیں کوئی خرابی موجود ہے۔

تاہم، صرف روزانہ کی آمدن کی پیمائش آپ کو حالات کی ایک محدود تصویر ہی دکھا سکتی ہے۔ کوئی کھانا کھا کر پیسے دیتا ہے، اس کا مطلب یہ نہیں کہ اسے کھانے کا مزہ بھی آیا ہے۔ مزہ نہیں بھی آیا ہوگا تو آنے والا پیسے دے کر ہی جائے گا۔ درحقیقت، اگر آپ صرف آمدن کا حساب رکھ رہے ہیں تو اس کا مطلب یہ ہے کہ شاید کھانے کے معیار میں کمی آ رہی ہے اور آپ اس کا ازالہ اشتہار بازی، قیمتوں میں رعایت یا کسی اور طریقے سے کر رہے ہیں۔ اس کے بجائے بہتر ہوگا کہ

آپ اس چیز کا حساب رکھیں کہ کتنے گاہک اپنا پورا کھانا ختم کرتے ہیں یا شاید یہ کہ کتنے گاہک اچھی سی ٹپ دے کر جاتے ہیں۔

کسی مخصوص رویے کی ٹریکنگ کرنے کا منفی پہلو یہ ہے کہ ہم اس کے پس پردہ مقصد سے زیادہ توجہ اعداد و شمار کو دینے لگتے ہیں۔ اگر آپ اپنی کامیابی کا پیمانہ سہ ماہی منافع کو بناتے ہیں تو پھر آپ سہ ماہی منافع کے حساب سے ہی سیلز، ریونیو اور اکاؤنٹنگ کو بہتر بنانے کی کوشش کریں گے۔ اگر آپ کے نزدیک کامیابی کا پیمانہ یہ ہے کہ وزن کرنے والی مشین پر چھوٹا عدد نظر آئے تو پھر آپ چھوٹے نمبر کے حساب سے ہی اپنی کارکردگی میں تبدیلی لائیں گے خواہ اس کے لئے آپ کو ہنگامی بنیادوں پر ڈائٹنگ کرنا پڑے، جلاب لینا پڑیں یا چربی گھٹانے کی دوائیاں کھانا پڑیں۔ کھیل کوئی بھی ہو، انسانی دماغ ''جیتنا'' چاہتا ہے۔

یہ ''چور گڑھا'' زندگی کے کئی شعبوں میں نظر آتا ہے۔ ہم بامعنی کام کرنے کے بجائے دیر تک کام کرنے پر فوکس کرتے ہیں۔ صحتمند ہونے سے زیادہ فکر ہمیں دس ہزار قدم مکمل کرنے کی ہوتی ہے۔ تحصیل علم، تجسس اور ناقدانہ سوچ پر زور دینے کے بجائے ہم روایتی امتحانات میں کامیابی حاصل کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ بہ الفاظِ مختصر، ہم جس چیز کا حساب کتاب رکھتے ہیں، اسی کے حساب سے معاملات بہتر بنانے کی کوشش کرتے ہیں۔ جب ہم غلط حساب کتاب منتخب کرتے ہیں تو بدلے میں ہمیں غلط رویہ ملتا ہے۔

اس رویے کو بعض حلقوں میں ''گڈہارٹ کا قانون'' (Goodhart's Law) کہا جاتا ہے۔ ماہر معاشیات چارلس گڈہارٹ کے نام سے موسوم اس قانون کے مطابق: ''جب کوئی پیمانہ ہدف بن جائے تو اس کی افادیت ختم ہو جاتی ہے۔'' پیمائش کا فائدہ اسی صورت میں ہوتا ہے جب یہ آپ کی رہنمائی کرے اور وسیع تر منظرنامے کا سیاق و سباق فراہم کرے، اس وقت نہیں جب یہ آپ کی زندگی کا مرکز و محور بن جائے۔ ہر نمبر پورے نظام کو ملنے والی فیڈ بیک کا صرف ایک حصہ ہوتا ہے۔

ڈیٹا کے سر پر چلنے والی اس دنیا میں، ہم اعداد و شمار کو ضرورت سے زیادہ اہمیت دیتے ہیں، اور ہر اس چیز کی قیمت کم لگاتے ہیں جو عارضی ہو، نرم ہو اور جس کا حساب کتاب لگانا مشکل ہو۔ ہم غلط طور پر یہ سوچ قائم کر لیتے ہیں کہ جن عوامل کی پیمائش ہو سکتی ہے، درحقیقت وہی عوامل وجود رکھتے ہیں۔ لیکن کسی چیز کے قابل پیمائش ہونے کا مطلب یہ نہیں کہ سب سے زیادہ اہمیت بھی اسی کی ہے۔ اور اگر آپ کسی چیز کی پیمائش نہیں کر سکتے تو اس کا مطلب یہ نہیں کہ اس کی کوئی اہمیت ہی نہیں۔

اس ساری گفتگو کا مطلب یہ ہے کہ عادات کی ٹریکنگ کو اس کے صحیح مقام پر رکھنا بہت ضروری ہے۔ عادت کا ریکارڈ رکھنا اور اپنی پیش رفت کا حساب کتاب رکھنا تسکین بخش ہو سکتا ہے، لیکن حساب کتاب واحد اہم چیز نہیں ہے۔ مزید برآں، پیش رفت کو ماپنے کے بہت سے طریقے ہیں اور بعض اوقات کسی بالکل مختلف چیز پر توجہ مرکوز کرنا فائدہ مند رہتا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ وزن گھٹانے کی مشین پر ظاہر نہ ہونے والی فتوحات، وزن گھٹانے میں کارآمد ثابت ہو سکتی ہیں۔ مشین پر نظر آنے والا نمبر ضدی ہو سکتا ہے، اس لئے اگر آپ صرف اسی نمبر پر فوکس کریں گے تو آپ کے ولولے سرد پڑنے لگیں گے۔ لیکن آپ یہ بھی نوٹس کر سکتے ہیں کہ آپ کی جلد کی رنگت بہتر ہونے لگی ہے یا آپ صبح جلد اٹھنے لگے ہیں یا آپ کی جنسی تحریک میں اضافہ ہو گیا ہے۔ بہتری کا حساب کتاب رکھنے کے یہ سب طریقے بالکل درست ہیں۔ اگر ترازو پر نظر آنے والا نمبر آپ کو تحریک نہیں دے رہا تو شاید وقت آ گیا ہے کہ آپ کو کسی دوسری پیمائش پر توجہ دینی چاہئے، کوئی ایسی پیمائش جو آپ کو پیش رفت کے زیادہ اشارے دکھا رہی ہو۔

آپ اپنی بہتری کا حساب کسی بھی طریقے سے رکھیں، عادات کی ٹریکنگ سے آپ کو اپنی عادات تسکین بخش بنانے کا ایک سادہ سا طریقہ مل جاتا ہے۔ ہر پیمائش آپ کی سمت کے درست ہونے کا تھوڑا سا ثبوت فراہم کرنے کے ساتھ ساتھ آپ کو صحیح کام کرنے سے ملنے والی فوری تسکین کا مختصر سا ''ڈوز'' بھی فراہم کرتی ہے۔

خلاصہ

☆ سب سے زیادہ تسکین بخش احساسات میں سے ایک پیش رفت کرنے کا احساس بھی ہے۔

☆ عادات کا ٹریکر اس امر کا حساب کتاب رکھنے کا سادہ سا طریقہ ہے کہ آپ کسی عادت پر کاربند رہے یا نہیں، جیسا کہ اپنے کیلنڈر پر X کا نشان ڈالنا۔

☆ عادات کے ٹریکر اور پیمائش کی دیگر بصری اشکال پیش رفت کے واضح شواہد فراہم کر کے آپ کی عادات کو تسکین بخش بنا سکتی ہیں۔

☆ زنجیر نہ توڑیئے۔ عادت کا تسلسل برقرار رکھنے کی کوشش کیجئے۔

☆ دو ناغے کبھی نہ کیجئے۔ ایک دن کا ناغہ ہو جائے تو جتنی جلد ممکن ہو، پٹڑی پر واپس آ جائیے۔

☆ کسی چیز کے قابل پیمائش ہونے کا مطلب یہ نہیں کہ سب سے زیادہ اہمیت بھی اسی کی ہے۔

(17)

''احتسابی'' پارٹنر کی اہمیت

دوسری جنگ عظیم میں بطور ہواباز خدمات انجام دینے کے بعد راجر فشر نے ہارورڈ لاء سکول سے تعلیم حاصل کی اور 34 سال تک مذاکرات اور تنازعات کے انتظام و انصرام (negotiation and conflict management) کے شعبے میں کام کرتا رہا۔ اس نے ''ہارورڈ نگوشی ایشن پراجیکٹ'' (Harvard Negotiation Project) کی بنیاد رکھی اور ان گنت ممالک اور عالمی لیڈران کے ساتھ امن کے معاہدوں، یرغمالیوں کی رہائی اور سفارتی مفاہمتوں کے حوالے سے کام کیا۔ 1970ء اور 1980ء کی دہائیوں کے دوران، جب ایٹمی جنگ کے خطرات بڑھ رہے تھے، فشر نے غالباً اپنا سب سے دلچسپ آئیڈیا تشکیل دیا۔

اس وقت فشر کی توجہ ایسی حکمت عملیاں تیار کرنے پر مرکوز تھی جن کے تحت ایٹمی جنگ کا تدارک کیا جا سکے، اور ایک پریشان کن حقیقت اس کی نگاہوں میں آئی تھی۔ کسی بھی امریکی صدر کی رسائی ایٹمی میزائل چلانے کے کوڈز تک ہوتی تھی جن کی وجہ سے لاکھوں انسان موت کے گھاٹ اتر سکتے تھے مگر صاحبِ صدر کو کسی ایک انسان کو بھی مرتا ہوا دیکھنے کی زحمت نہیں اٹھانا پڑتی تھی کیونکہ اسے ہمیشہ تباہی کے مقام سے ہزاروں میل دور ہونا تھا۔

1981ء میں اس نے لکھا۔ ''میرا مشورہ بالکل سادہ سا تھا۔ اس (جوہری) کوڈ نمبر کو ایک چھوٹے سے کیپسول میں ڈالا جائے اور اس کیپسول کو ایک رضا کار کے عین دل کے پاس نصب کر دیا جائے۔ صدر کے ساتھ سفر کرنے کے دوران یہ رضا کار اپنے پاس ایک بڑا سا چھرا رکھے۔ اگر کبھی بھی صدر جوہری ہتھیار استعمال کرنا چاہے تو اس کا واحد طریقہ یہ ہوگا کہ وہ پہلے اپنے ہاتھ سے ایک جیتے جاگتے انسان کو قتل کرے۔ صدر کہتا ہے: ''جارج، مجھے افسوس ہے لیکن دسیوں لاکھوں انسانوں کو مرنا ہوگا۔'' اسے ایک انسان کو دیکھنا ہوگا اور محسوس کرنا ہوگا کہ موت کیا چیز ہے...... ایک بے گناہ انسان کی موت کیا چیز ہے۔ وائٹ ہاؤس کے قالین پر خون کے دھبے۔ یہ حقیقت کو سامنے لا کھڑا کرنا تھا۔

''جب میں نے پنٹاگون میں اپنے دوستوں کے سامنے یہ تجویز رکھی تو انہوں نے کہا:

''خدایا، یہ بہت ہولناک بات ہے۔ کسی کو قتل کرنے کی مجبوری صدر کی فیصلہ سازی کی قوت کو مسخ کر دے گی۔ شاید وہ کبھی (جوہری ہتھیاروں کا) بٹن نہ دبائے۔''

رویئے کی تبدیلی کے چوتھے قانون پر ہونے والی ساری گفتگو کے دوران ہم نے اچھی عادات سے فوری تسکین کا پہلو وابستہ کرنے کی اہمیت پر زور دیا ہے۔ فشر کی تجویز چوتھے قانون کا الٹ ہے: ''اسے فوراً غیر تسکین بخش بنا دیجئے۔''

جیسے اس بات کا امکان قوی ہوتا ہے کہ ہم کسی ایسے تجربے کو دہرائیں گے جس کا اختتام ہمارے لئے تسکین بخش ہو، اسی طرح ہم کسی ایسے تجربے سے دور بھاگیں گے جس کا انجام ہمارے لئے تکلیف دہ ہو۔ درد بڑا موثر استاد ہے۔ اگر ناکامی تکلیف دہ ہو تو اس کا ازالہ کیا جاتا ہے۔ اگر ناکامی نسبتاً کم تکلیف دہ ہو تو اسے نظرانداز کر دیا جاتا ہے۔ کوئی غلطی جتنی فوری اور جتنی مہنگی ہو گی، آپ اس سے اتنی ہی تیزی سے سیکھیں گے۔ برے ریویو کا خوف ایک پلمبر کو اپنا کام اچھے طریقے سے کرنے پر مجبور کر دیتا ہے۔ گاہک کے کبھی واپس نہ آنے کا امکان ریستوراں کو اچھا کھانا تیار کرنے پر مجبور کرتا ہے۔ خون کی غلط رگ کاٹ دینے کا خوف سرجن کو آمادہ کرتا ہے کہ وہ انسانی علم الابدان میں مہارت حاصل کرے اور ''کانٹ چھانٹ'' کرتے وقت احتیاط سے کام لے۔ نتائج سخت ہوں تو لوگ جلدی سیکھ لیتے ہیں۔

تکلیف جتنی جلد ملے گی، اس رویئے کے دہرائے جانے کا امکان اتنا ہی کم ہو گا۔ اگر آپ بری عادات کا انسداد کرنا اور غیر صحتمند رویوں کو ختم کرنا چاہتے ہیں تو اس کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ان کے ساتھ ایک فوری قیمت جوڑ دیں۔

ہم بری عادات کو اس لئے دہراتے ہیں کہ ان سے ہمیں کچھ نہ کچھ فائدہ ملتا ہے، اور اسی لئے انہیں ترک کرنا مشکل ہوتا ہے۔ میرے علم کے مطابق، اس الجھن پر قابو پانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ایسے رویئے کے ساتھ منسوب سزا کی رفتار بڑھا دی جائے۔ کسی فعل اور اس کے نتائج درمیان وقفہ نہیں ہونا چاہئے۔

جیسے ہی فعل کے تحت فوری نتیجہ سامنے آنے لگتا ہے، رویئے میں تبدیلی کا عمل شروع ہو جاتا ہے۔ اگر تاخیر سے بل ادا کرنے پر جرمانہ ہو تو کسٹمر اپنے بل بروقت ادا کرنے لگتے ہیں۔ اگر گریڈ کو حاضری کے ساتھ جوڑ دیا جائے تو طالب علم کلاس میں زیادہ باقاعدگی سے آنا شروع کر دیتے ہیں۔ تھوڑی سی فوری تکلیف سے بچنے کیلئے ہم بہت کچھ کرنے کو تیار ہو جاتے ہیں۔

یقیناً اس کی بھی ایک حد ہے۔ اگر آپ رویئے کی تبدیلی کے لئے سزا پر تکیہ کریں تو پھر سزا کی شدت، اس رویئے کی شدت کے مطابق ہونی چاہیئے جس کی اصلاح کرنے کی کوشش کی جارہی ہے۔ کام کی رفتار میں بہتری لانے کے لئے، وقت ضائع کرنے کی قیمت، کام کرنے کی قیمت سے زیادہ ہونی چاہیئے۔ صحتمند ہونے کے لئے، کاہلی کی قیمت، ورزش کی قیمت سے زیادہ ہونی چاہیئے۔ ریستوراں میں سگریٹ نوشی کرنے یا ری سائیکل نہ کرنے پر ہونے والا جرمانہ فعل کے ساتھ نتائج وابستہ کردیتا ہے۔ رویئے میں تبدیلی اسی وقت آتی ہے جب سزا مناسب حد تک تکلیف دہ ہو اور اس کا ملنا یقینی ہو۔

عمومی طور پر، نتائج جتنے زیادہ مقامی، مادی، ٹھوس اور فوری ہوں گے، انفرادی رویئے پر ان کا اثر اتنا ہی زیادہ ہوگا۔ نتائج جتنے زیادہ عالمی، غیر مادی، مبہم اور تاخیری ہوں گے، انفرادی رویئے پر ان کا اثر اتنا ہی کم ہوگا۔

اچھی بات یہ ہے کہ کسی بھی بری عادت کے ساتھ فوری قیمت جوڑنے کا ایک طریقہ موجود ہے: ''عادت کا معاہدہ'' کرلیجئے۔

عادت کا معاہدہ

سیٹ بیلٹ کے حوالے سے پہلا قانون نیویارک میں یکم دسمبر 1984ء کو پاس کیا گیا۔ اس وقت امریکہ میں صرف 14 فیصد لوگ باقاعدگی سے سیٹ بیلٹ کا استعمال کرتے تھے مگر یہ صورتِ حال یکسر تبدیل ہونے والی تھی۔

پانچ سال کے اندر اندر آدھے سے زیادہ ملک میں سیٹ بیلٹ کے قوانین نافذ ہو چکے تھے۔ آج پچاس میں انچاس ریاستوں میں سیٹ بیلٹ کے استعمال کی قانوناً پابندی کرائی جاتی ہے۔ اور بات صرف قانون سازی کی نہیں، سیٹ بیلٹ استعمال کرنے والے افراد کی تعداد میں بھی غیر معمولی اضافہ ہوگیا ہے۔ 2016ء میں 88 فیصد سے زائد امریکی کار میں بیٹھتے ہی سیٹ بیلٹ باندھ لیتے تھے۔ محض تیس سال سے کچھ زائد کے عرصے میں، کروڑوں لوگوں کی عادتوں میں زمین آسمان کی تبدیلی آ گئی۔

قوانین اور قواعد وضوابط ایک مثال ہیں کہ کیسے حکومت ایک عمرانی معاہدہ تشکیل دے کے ہماری عادات تبدیل کراسکتی ہے۔ بہ حیثیت معاشرہ، ہم سب اجتماعی طور پر مخصوص قواعد وضوابط کی

پابندی کرنے پر رضامند ہوتے ہیں اور ایک گروہ کے طور پر ان کا اطلاق کراتے ہیں۔ جب بھی کوئی نیا قانون رویوں پر اثرانداز ہوتا ہے، جیسا کہ سیٹ بیلٹ کے قوانین، ریستورانوں میں سگریٹ نوشی پر پابندی، ری سائیکلنگ کی پابندی، تو عمرانی معاہدے کے ہماری عادات پر اثرانداز ہونے کی ایک اور مثال سامنے آجاتی ہے۔ پورا گروہ ایک خاص طرزِ عمل اپنانے کا وعدہ کرتا ہے، اور اگر آپ اس کی پابندی نہیں کرتے تو آپ کو سزا ملتی ہے۔

جیسے حکومتیں شہریوں کو جواب دہ ٹھہرانے کے لئے قوانین کا استعمال کرتی ہیں، اسی طرح آپ خود کو جوابدہ ٹھہرانے کے لئے ''عادت کا معاہدہ'' استعمال کرسکتے ہیں۔ عادت کا معاہدہ ایک زبانی یا تحریری معاہدہ ہوتا ہے جس میں آپ کسی خاص عادت کی پابندی کا عہد کرتے ہیں اور پابندی نہ کرنے کی صورت میں ملنے والی سزا کا ذکر کرتے ہیں۔ پھر آپ اپنے ''احتسابی'' پارٹنر کا کردار ادا کرنے کے لئے ایک یا دو افراد ڈھونڈتے ہیں جو اس معاہدے پر آپ کے ساتھ دستخط کرتے ہیں۔

ریاست ٹینیسی کے شہر نیش وِل (Nashville) سے تعلق رکھنے والا ایک کارجُو، برائن ہیرس پہلا فرد تھا جسے میں نے اس حکمت عملی کو آزماتے ہوئے دیکھا۔ اپنے بیٹے کی پیدائش کے کچھ عرصے بعد، برائن کو احساس ہوا کہ وہ چند پاؤنڈ وزن گھٹانا چاہتا ہے۔ اس نے اپنے، اپنی بیوی اور اپنے ذاتی ٹرینر کے درمیان ہونے والا ایک ''عادت کا معاہدہ'' تحریر کیا۔ معاہدے کے پہلے ڈرافٹ میں لکھا گیا تھا: ''2017ء کی پہلی سہ ماہی (Q1) کے لئے برائن کا پہلا مقصد یہ ہے کہ کھانے پینے کے حوالے سے دوبارہ صحیح عادات اپنائے تا کہ وہ اچھا محسوس کرے، دیکھنے میں اچھا لگے، اور دس فیصد جسمانی چربی کے ساتھ 200 پاؤنڈ کا وزن حاصل کرنے کے حتمی ہدف کو حاصل کرسکے۔''

اس تحریر کے نیچے، ہیرس نے اپنے مثالی نتیجے کو حاصل کرنے کے لئے ایک روڈ میپ وضع کیا:

پہلا مرحلہ: پہلی سہ ماہی (Q1) میں ''سلو کارب'' (slow-carb) ڈائٹ کی دوبارہ سختی سے پابندی کی جائے۔

دوسرا مرحلہ: دوسری سہ ماہی (Q2) میں ''میکرونیوٹریئنٹ'' (macronutrient) پر نظر رکھنے کا کڑا پروگرام شروع کیا جائے۔

تیسرا مرحلہ: تیسری سہ ماہی (Q3) میں ڈائٹ اور ورزش کے پروگرام کی جزئیات کو بہتر بنایا جائے اور عمل جاری رکھا جائے۔

آخر میں اس نے روزمرہ کی وہ تمام عادات لکھیں جو اسے اس ہدف تک پہنچانے میں کارآمد تھیں۔ مثال کے طور پر: ''روزانہ وہ جتنی خوراک کھائے اس کا اندراج ہو اور وہ ہر روز اپنا وزن کرے۔''

اور پھر اس نے ناکامی کی صورت میں ملنے والی سزا لکھی: ''اگر برائن یہ دو کام نہیں کرتا تو پھر مندرجہ ذیل نتائج کا اطلاق ہوگا: بقیہ سہ ماہی کے لئے اسے ہفتے کے ہر روز اور اتوار کے روز بھی پورے کپڑے پہننا پڑیں گے۔ پورے کپڑے پہننے سے مراد یہ ہے کہ جینز، ٹی شرٹ، ہوڈی یا شارٹس جیسی کوئی چیز نہیں پہنی جائے گی۔ اگر وہ خوراک کا اندراج کرنے میں ایک دن کا ناغہ کرے تو جوئی (اس کا ٹرینر) کو دو سو ڈالر بھی ادا کرے گا جسے وہ اپنی مرضی کے مطابق استعمال کرے گا۔

صفحے کے آخر پر ہیرس، اس کی بیوی اور اس کے ٹرینر نے دستخط ثبت کئے۔

میرا پہلا ردِعمل یہ تھا کہ ایسا معاہدہ بہت زیادہ رسمی اور غیر ضروری معلوم ہوتا ہے، خصوصاً دستخط کرنے کا معاملہ۔ لیکن ہیرس نے مجھے قائل کیا کہ دستخط کرنا سنجیدگی کا ثبوت ہے۔ اس نے کہا: ''جب بھی میں اس حصے (دستخط کرنے) سے گریز کرتا ہوں، تقریباً فوراً ہی سستی کی طرف مائل ہونے لگتا ہوں۔''

تین مہینے بعد، پہلی سہ ماہی کے اہداف حاصل کرنے کے بعد، ہیرس نے اپنے اہداف ''اپ گریڈ'' کر دیئے۔ نتائج کو بھی مزید سخت بنا دیا گیا۔ اگر وہ کاربوہائیڈریٹس اور پروٹین کی مطلوبہ مقدار استعمال نہ کرتا تو اسے اپنے ٹرینر کو سو ڈالر دینا پڑتے۔ اور اگر وہ اپنا وزن نہ کرتا تو اسے اپنی بیوی کو پانچ سو ڈالر دینا پڑتے جنہیں وہ اپنی مرضی سے استعمال کرتی۔ غالباً سب سے تکلیف دہ بات یہ تھی کہ اگر وہ تیز دوڑ لگانا بھول جاتا تو بقیہ سہ ماہی کے لئے اسے ہر روز کام پر جانے والے کپڑے اور ان کے ساتھ الاباما (Alabama) کی ٹیم کی ٹوپی بھی پہننا پڑتی جو کہ اس کی پسندیدہ ٹیم، آبرن (Auburn) کی روایتی حریف تھی۔

حکمت عملی کامیاب رہی۔ بیوی اور ٹرینر احتسابی پارٹنرز کے طور پر موجود تھے، معاہدہ ہر دن

کے کرنے کے کام بتارہا تھا لہٰذا ہیرس اپنا وزن گھٹانے میں کامیاب ہوگیا۔[1]

بری عادات سے تسکین کا عنصر نکالنے کے لئے بہترین طریقہ یہ ہے کہ انہیں اس وقت کے لئے تکلیف دہ بنا دیا جائے۔ عادت کا معاہدہ یہ کام کرنے کا سیدھا سادہ طریقہ ہے۔

آپ ایک بھرپور قسم کا عادت کا معاہدہ نہ کرنا چاہتے ہوں تو بھی ایک احتسابی پارٹنر آپ کے لئے مفید ثابت ہوسکتا ہے۔ کامیڈین مارگریٹ چو (Margaret Cho) ہر روز ایک لطیفہ یا ایک گانا لکھتی ہے۔ ''روز ایک گیت'' کے چیلنج میں وہ اپنی ایک دوست کے ساتھ مقابلہ کرتی ہے جس سے دونوں کو جواب دہ رہنے میں مدد ملتی ہے۔ اس بات کا احساس کہ کوئی آپ کو دیکھ رہا ہے، بڑا طاقتور محرک ثابت ہوسکتا ہے۔ کام ٹالنے یا چھوڑ دینے کے امکانات کم ہوجاتے ہیں کیونکہ اس کی فوری قیمت ادا کرنا پڑتی ہے۔ اگر آپ کاربند نہیں رہیں گے تو شاید وہ آپ کو ناقابل اعتبار یا کاہل سمجھنے لگیں۔ اچانک، آپ نہ صرف خود سے کئے گئے وعدے ایفا کرنے میں ناکام ہو رہے ہوتے ہیں بلکہ دوسروں سے کئے گئے وعدوں کی پاسداری بھی نہیں کر پاتے۔

آپ اس عمل کو خودکار بھی بنا سکتے ہیں۔ ریاست کولاراڈو کے شہر بولڈر (Boulder) سے تعلق رکھنے والا کارجو تھامس فرینک ہر صبح 5 بج کر 55 منٹ پر بیدار ہوتا ہے۔ اور اگر وہ ایسا نہیں کرتا تو اس نے خودکار نظام کے تحت ایک ٹویٹ شیڈول کر رکھی ہے، جس میں لکھا ہے: ''6 بج کر 10 منٹ ہوچکے ہیں اور میں بیدار نہیں ہوا کیونکہ میں کاہل ہوں۔ اس ٹویٹ کا جواب دے کر پے پال (PayPal) کے ذریعے پانچ ڈالر حاصل کیجئے (حد 5 ڈالر)، بشرطیکہ میرا الارم خراب نہ ہوگیا ہو۔''

ہم ہمیشہ دنیا کے سامنے اپنا سب سے خوبصورت چہرہ پیش کرنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔ ہم بالوں میں کنگھی کرتے ہیں اور دانت صاف کرتے ہیں اور بڑی توجہ سے کپڑے پہنتے ہیں کیونکہ ہم جانتے ہیں کہ ان عادات کی وجہ سے مثبت ردِعمل ملنے کے امکانات میں اضافہ ہوجاتا ہے۔ ہم ممکنہ آجروں اور محبوبوں اور اپنے عزیز و اقارب کو متاثر کرنے کے لئے اچھے گریڈ حاصل کرنا چاہتے ہیں اور بہترین تعلیمی اداروں سے فارغ التحصیل ہونا چاہتے ہیں۔ ہم اپنے آس پاس کے لوگوں کی آراء کو وقعت دیتے ہیں کیونکہ اگر دوسرے ہمیں پسند کریں تو اس کا فائدہ ہوتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ احتسابی پارٹنر بنانے یا عادت کے معاہدے پر دستخط کرنے سے ہمیں بہت فائدہ ہوسکتا ہے۔

☆ یہاں آپ برائن ہیرس کے زیر استعمال رہنے والے حقیقی معاہدے بھی دیکھ سکتے ہیں اور نمونے کا ایک سادہ خاکہ بھی حاصل کر سکتے ہیں: atomichabits.com/contract

خلاصہ

☆ رویئے میں تبدیلی کے چوتھے قانون کا الٹ یہ ہے: اس سے وابستہ تسکین کا عنصر ختم کر دیں۔

☆ اگر کوئی بری عادت تکلیف دہ یا غیر تسکین بخش ہو تو اسے دہرانے کے امکانات کم ہو جاتے ہیں۔

☆ احتسابی پارٹنر کام نہ کرنے پر فوری جرمانہ عائد کر سکتا ہے۔ ہمیں اس بات کی بہت پرواہ ہوتی ہے کہ دوسرے ہمارے بارے میں کیا سوچتے ہیں، اور ہم نہیں چاہتے کہ ہمارے بارے میں دوسروں کی رائے خراب ہو۔

☆ عادت کے معاہدے کو کسی بھی رویئے کی ایک سماجی قیمت مقرر کرنے کے لئے استعمال کیا جا سکتا ہے۔ اس سے وعدہ خلافی کرنے کی سزا سب کے سامنے ملتی ہے اور تکلیف دہ ہوتی ہے۔

☆ اس امر کا احساس کہ کوئی آپ کو دیکھ رہا ہے، بڑا طاقتور محرک ثابت ہو سکتا ہے۔

اچھی عادت کیسے بنائی جائے

پہلا قانون: اسے دکھنا آسان بنا دیں

1.1: عادات کے سکور کارڈ کو پُر کیجئے۔ اپنی موجودہ عادات سے باخبری حاصل کرنے کے لئے انہیں لکھ لیجئے۔

1.2: اطلاق کی نیت کا استعمال کیجئے: ''میں اس (وقت) یہ (کام) اس (جگہ) کروں گا/کروں گی۔''

1.3: عادات کی گروہ بندی کا استعمال کیجئے: ''اس (موجودہ عادت) کے بعد میں (نئی عادت) دہراؤں گا۔''

1.4: اپنے ماحول کی تشکیل کیجئے۔ اچھی عادات کے ایماؤں کو واضح اور نمایاں کیجئے۔

دوسرا قانون: اسے پُرکشش بنا دیں

2.1: ترغیبات کی بنڈلنگ کا استعمال کیجئے۔ جو کام آپ کرنا چاہتے ہیں، اسے کسی ایسے کام کے ساتھ جوڑ دیجئے جس کا کرنا ضروری ہے۔

2.2: کسی ایسے ماحول کا حصہ بن جائیے جہاں آپ کا مطلوبہ رویہ، عمومی رویئے کی حیثیت رکھتا ہو۔

2.3: ایک ''تحرکی وطیرہ'' تیار کیجئے۔ کسی مشکل عادت سے فوراً پہلے کوئی ایسا کام کیجئے جو آپ کو بہت پسند ہو۔

تیسرا قانون: اسے کرنا آسان بنا دیں

3.1: رکاوٹیں کم کیجئے۔ اپنے اور اپنی اچھی عادات کے درمیان موجود فاصلے کے مراحل کو کم کر دیجئے۔

3.2: ماحول تیار کیجئے۔ اپنے ماحول کو اس انداز میں تشکیل دیجئے کہ آئندہ کے کام آسان ہو جائیں۔

3.3: فیصلہ کن لمحات پر قدرت حاصل کیجئے۔ ان چھوٹے چھوٹے فیصلوں کو بہتر بنائیے جن سے بڑے بڑے اثرات حاصل ہوتے ہوں۔

3.4: ''دومنٹ کا اصول'' استعمال کیجئے۔ اپنی عادات کو گھٹا کر اس نکتے تک لائیے جہاں انہیں دومنٹ سے کم وقت میں انجام دیا جا سکے۔

3.5: اپنی عادات کو خودکار بنائیے۔ ٹیکنالوجی اور ایک بار کی خریداریوں میں سرمایہ کاری کیجئے جن کی بدولت مستقبل کے رویئے کو یقینی بنایا جا سکے۔

چوتھا قانون: اسے تسکین بخش بنا دیں۔

4.1: تقویت کا استعمال کیجئے۔ کسی عادت کی تکمیل پر خود کو فوری انعام دیجئے۔

4.2: ''کچھ نہ کرنے'' کے ساتھ لطف کا پہلو وابستہ کر دیجئے۔ جب آپ کسی بری عادت سے احتراز کریں، تو اس کے فوائد دیکھنے کے لئے کوئی طریقہ وضع کیجئے۔

4.3: عادات کے ٹریکر کا استعمال کیجئے۔ اپنی عادات کے تسلسل کا ریکارڈ رکھئے اور ''زنجیر ٹوٹنے نہ دیجئے۔''

4.4: دو ناغے کبھی نہ کیجئے۔ اگر آپ کسی عادت پر عمل پیرا ہونا بھول جائیں تو فوراً پٹڑی پر واپس آنا یقینی بنائیے۔

بری عادت کیسے ختم کی جائے

پہلے قانون کا الٹ: اسے نگاہوں سے اوجھل کر دیں

1.5: ٹکراؤ میں کمی لائیں۔ بری عادات کے ایماؤں کو اپنے ماحول سے نکال دیں۔

2.4: اپنی سوچ کو نئی تشکیل دیجئے۔ اپنی بری عادات سے احتراز کے فوائد کو نمایاں کیجئے۔

تیسرے قانون کا الٹ: اسے کرنا مشکل بنا دیں

3.6: رکاوٹوں میں اضافہ کیجئے۔ اپنے اور اپنی بری عادات کے درمیان موجود فاصلے کے مراحل کو بڑھا دیجئے۔

چوتھے قانون کا الٹ: اس میں شامل تسکین کا عنصر ختم کر دیں

4.5: احتسابی پارٹنر حاصل کیجئے۔ کسی سے کہئے کہ وہ آپ کے رویے پر نظر رکھے۔

4.6 عادت کا معاہدہ کیجئے۔ اپنی بری عادات پر ملنے والی سزا کو "عوامی" اور تکلیف دہ بنائیے۔

عادات کی اس "چیٹ شیٹ" کے ایک قابل طبع ورژن کو آپ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

اعلیٰ تر طریقے: خوب سے خوب تر کیسے ہوا جائے

(18)

ٹیلنٹ کی حقیقت کیا ہے؟

(جینز سے کب فرق پڑتا ہے اور کب نہیں)

مائیکل فیلپس (Michael Phelps) کے نام سے بہت سے لوگ واقف ہیں جسے تاریخ کے عظیم ترین ایتھلیٹس میں شمار کیا جاتا ہے۔ فیلپس نے نہ صرف کسی بھی پیراک بلکہ کسی بھی کھیل میں حصہ لینے والے اولمپیئن سے زیادہ اولمپک میڈل جیتے ہیں۔

ہشام ایل گویرّو (Hicham El Guerrouj) کا نام کم لوگ جانتے ہیں لیکن وہ بھی اپنی جگہ نہایت شاندار ایتھلیٹ تھا۔ ایل گویرّو ایک مراکشی رنر ہے جس نے دو اولمپک گولڈ میڈل جیتے ہیں اور درمیانی فاصلے کی دوڑوں میں اس کا نام عظیم ترین رنرز کے ساتھ لیا جاتا ہے۔ کئی سال تک ایک میل، پندرہ سو میٹر اور دو ہزار میٹر کی دوڑوں کے عالمی ریکارڈ اس کے نام رہے۔ 2004ء میں یونان کے شہر ایتھنز میں منعقد ہونے والے اولمپک کھیلوں میں اس نے پندرہ سو میٹر اور پانچ ہزار میٹر کی دوڑوں میں گولڈ میڈل جیتے۔

یہ دونوں کھلاڑی کئی اعتبار سے ایک دوسرے سے یکسر مختلف ہیں۔ (مثال کے طور پر، ایک کا کھیل خشکی پر منعقد ہوتا تھا اور دوسرے کا پانی میں۔) لیکن سب سے قابل ذکر بات یہ ہے کہ دونوں کے قد میں نمایاں فرق ہے۔ ایل گویرّو کا قد پانچ فٹ نو انچ ہے۔ فیلپس کا قد چھ فٹ چار انچ ہے۔ قد میں سات انچ کا فرق رکھنے کے باوجود، دونوں میں ایک بات مشترک ہے: مائیکل فیلپس اور ہشام ایل گویرّو، دونوں کی پتلون کی "اِن سیم" (inseam) یعنی ٹانگ کی اندرونی سلائی کی طوالت ایک جتنی ہے۔

یہ کیسے ممکن ہو سکتا ہے؟ فیلپس کی ٹانگیں اس کے قد کی نسبت سے چھوٹی ہیں۔ ایل گویرّو کی ٹانگیں غیر معمولی حد تک لمبی اور بالائی جسم چھوٹا ہے، جو کہ طویل فاصلے کی دوڑوں کے لئے

بہترین ہے۔

اب ذرا سوچیے کہ یہ دونوں ورلڈ کلاس کھلاڑی اگر ایک دوسرے کے ساتھ کھیل بدل لیں۔ مائیکل فیلپس کی غیر معمولی جسمانی صلاحیت کو مدنظر رکھا جائے تو کیا کہا جا سکتا ہے کہ خاطر خواہ تربیت کے بعد وہ ایک اولمپک کے معیار کا حامل، طویل فاصلے کا رنر بن جائے گا؟ ایسا ہونے کے امکانات بہت کم ہیں۔ بھرپور فٹنس رکھنے کی صورت میں فیلپس کا وزن 194 پاؤنڈ ہوتا تھا جو کہ ایل گویرّ سے 40 فیصد زیادہ ہے، جس کا وزن، مقابلے میں حصہ لیتے وقت، نہایت کم یعنی 138 پاؤنڈ ہوتا تھا۔ طویل قامت رنر کا وزن زیادہ ہوتا ہے اور جب بات طویل فاصلے کی دوڑ کا ہو تو ہر اضافی پاؤنڈ ایک عذاب بن جاتا ہے۔ اعلیٰ معیار کے کھلاڑیوں سے مقابلہ کرتے وقت، فیلپس دوڑ شروع ہونے سے پہلے ہی ہار چکا ہوگا۔

اسی طرح، ایلِ گویرّو تاریخ کے بہترین رنرز میں سے ایک ہوسکتا ہے، لیکن اس کا امکان بہت کم ہے کہ وہ پیراک کی حیثیت سے کبھی اولمپکس کے لئے کوالیفائی کر پاتا۔ 1976ء سے پندرہ سو میٹر کی دوڑ میں گولڈ میڈل جیتنے والے مردوں کا اوسط قد پانچ فٹ دس انچ رہا ہے۔ اس کے مقابلے میں سو میٹر فری سٹائل پیراکی میں گولڈ میڈل جیتنے والے مردوں کا قد چھ فٹ چار انچ رہا ہے۔ پیراک عموماً طویل قامت اور لمبی کمر اور بازوؤں کے حامل ہوتے ہیں جو کہ پانی میں زور لگانے کے لئے بہترین ہیں۔ ایل گویرّو پیراکی کے تالاب میں داخل ہونے سے پہلے ہی ایک بہت بڑے نقص کا شکار ہوتا۔

کامیابی کے امکانات میں اضافہ کرنے کا راز یہ ہے کہ مسابقت کے لئے درست میدان کا انتخاب کیا جائے۔ یہ بات جتنی سچ سپورٹس اور بزنس کے لئے ہے، اتنی ہی سچ عادات کی تبدیلی کے لئے بھی ہے۔ عادات اگر آپ کے قدرتی میلانات اور اہلیتوں کے ساتھ مطابقت رکھتی ہوں تو انہیں دہرانا زیادہ آسان اور ان پر کاربند رہنا زیادہ تسکین بخش ہو جاتا ہے۔ تالاب میں مائیکل فیلپس کی طرح یا ٹریک پر ہشام ایل گویرّو کی طرح، آپ بھی اسی کھیل میں حصہ لینا چاہتے ہیں، جس میں امکانات آپ کے حق میں ہوں۔

اس حکمت عملی کو اپنانے کے لئے اس سادہ سی حقیقت کو قبول کرنا ضروری ہے کہ لوگ ایک دوسرے سے مختلف صلاحیتیں لے کر پیدا ہوتے ہیں۔ بعض لوگ اس حقیقت پر بات کرنا پسند نہیں کرتے۔ بظاہر آپ کے جینز (genes) جامد ہوتے ہیں اور ایسی چیزوں پر بات کرنے کا کوئی

مزہ نہیں جن پر آپ کا کوئی کنٹرول نہیں۔ اس کے علاوہ، ''حیاتیاتی جبر'' (biological determinism) جیسی اصطلاحات یہ تاثر دیتی ہیں جیسے بعض لوگوں کی تقدیر میں کامیابی اور بعض کی تقدیر میں ناکامی لکھی ہوتی ہے۔ لیکن رویئے پر جینز کے اثرات کے حوالے سے یہ نقطہ نظر کوتاہ اندیشی پر مبنی ہوگا۔

جینیات (genetics) کی قوت ہی ان کی کمزوری بھی ہے۔ جینز کو آسانی سے تبدیل نہیں کیا جا سکتا، جس کا مطلب یہ ہے کہ سازگار حالات میں یہ زبردست قوت فراہم کرتے ہیں اور ناسازگار حالات میں گمبھیر نوعیت کی کمزوری بن جاتے ہیں۔ اگر آپ باسکٹ بال کی ٹوکری تک اچھل کے اوپر سے گیند ڈالنا چاہتے ہیں تو سات فٹ کا قد بے حد مفید ثابت ہوگا۔ اگر آپ جمناسٹکس میں حصہ لینا چاہتے ہیں تو سات فٹ کا قد بہت بڑی رکاوٹ بن جائے گا۔ ہمارا ماحول فیصلہ کرتا ہے کہ ہمارے جینز کتنے مفید ہیں اور ہم اپنی قدرتی صلاحیتوں سے کتنا فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ جب ماحول بدل جاتا ہے تو کامیابی کا تعین کرنے والے اوصاف بھی بدل جاتے ہیں۔

جسمانی خصوصیات کے ساتھ ساتھ یہ کلیہ ذہنی اوصاف پر بھی لاگو ہوتا ہے۔ اگر آپ مجھ سے عادات اور انسانی رویئے کے بارے میں سوال کریں تو میں بڑا ذہین و فطین ہوں، لیکن اگر آپ بُنائی، راکٹ کی اڑان یا گٹار کے سُروں کے بارے میں سوال کریں گے تو صورتِ حال بدل جائے گی۔ قابلیت کا سیاق وسباق سے گہرا تعلق ہوتا ہے۔

کسی بھی مسابقتی شعبے میں چوٹی تک پہنچنے والے لوگ نہ صرف اعلیٰ تربیت کے حامل ہوتے ہیں، بلکہ اپنے کام کے لئے موزوں صلاحیت بھی رکھتے ہیں۔ اور یہی وجہ ہے کہ اگر آپ حقیقی عظمت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو اپنی توجہ درست شعبے پر مرکوز کرنا نہایت اہم کا حامل ہے۔

بہ الفاظِ مختصر، جینز آپ کی تقدیر کا فیصلہ نہیں کرتے۔ جیسا کہ ڈاکٹر گابور میٹ (Gabor Mate) کا کہنا ہے: ''جینز آپ کے میلانات کا پیشگی فیصلہ کر سکتے ہیں، آپ کی تقدیر کا نہیں۔'' جینز کی بدولت جن شعبوں کی طرف آپ میں قدرتی میلان پیدا ہوتا ہے، انہی میں آپ کی عادات زیادہ تسکین بخش ثابت ہوتی ہیں۔ کلید یہ ہے کہ آپ اپنی محنت کا رخ ان شعبوں کی طرف موڑیں جن میں نہ صرف آپ کو دلچسپی ہو بلکہ وہ آپ کی قدرتی صلاحیت سے بھی مطابقت رکھتے ہوں، یعنی اپنی آرزو کو اپنی اہلیت سے ہم آہنگ کرلیں۔

یہاں سامنے کا سوال یہ ہے کہ ''مجھے یہ کیسے پتہ چلے گا کہ کہاں امکانات میرے حق میں

ہیں؟ ان مواقع اور عادات کو کیسے پہچانا جائے گا جو میرے لئے درست ہیں؟'' جواب حاصل کرنے کے لئے کرنے کا پہلا کام یہ ہوگا کہ اپنی شخصیت کو سمجھا جائے۔

عادات پر شخصیت کا اثر

آپ کی ہر عادت کے پیچھے آپ کے جینز کارفرما ہوتے ہیں۔ بلکہ یوں کہئے کہ ہر رویے کے پیچھے۔ تحقیق بتاتی ہے کہ آپ کتنی دیر ٹیلی ویژن دیکھتے ہیں سے لے کر آپ کے شادی کرنے یا طلاق دینے کے امکانات اور منشیات، الکوحل یا نکوٹین کا عادی ہونے کے رجحان تک، جینز ہر چیز پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ حاکم کے سامنے آپ کے کتنے تابعدار یا کتنے سرکش ہوں گے، ذہنی دباؤ پیدا کرنے والے حالات آپ کو کتنا متاثر کرتے ہیں، آپ پہل کار ہیں یا محض حالات کے مطابق ردِعمل ظاہر کرتے ہیں، اور یہ بھی کہ کسی کنسرٹ میں حصہ لینے جیسے حیاتی تجربات کے دوران آپ کتنی دلچسپی کا اظہار کرتے ہیں یا کتنے بور ہوتے ہیں، ان سب پر جینز کا گہرا اثر ہوتا ہے۔ رویے پر جینیات کے اثر کا مطالعہ کرنے والے سائنسدان رابرٹ پلومن نے مجھے بتایا: ''ہم اس مقام تک پہنچ چکے ہیں جہاں، ہم نے یہ جاننے کی کوشش ہی ترک کر دی ہے کہ اوصاف پر جینز کا اثر ہوتا ہے یا نہیں، کیونکہ کوئی ایک خصوصیت بھی ایسی نہیں جس پر جینز اثر انداز نہ ہوتے ہوں۔''

آپ کی جینیاتی خصوصیات مل کر فیصلہ کرتی ہیں کہ آپ کی شخصیت کیسی ہوگی۔ آپ کی شخصیت ان خصوصیات کا مجموعہ ہوتی ہے جو ہر صورت حال میں ایک جیسی رہتی ہیں۔ شخصی خصائل کا سب سے ثابت شدہ سائنسی تجزیہ ''بگ فائیو'' (Big Five) کہلاتا ہے، جس میں خصوصیات کو رویے کے پانچ پیمانوں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔

1۔ تجربات پر آمادگی: اس پیمانے کی ایک انتہا پر وہ لوگ ہیں جو متجسس اور جدت طراز ہوتے ہیں اور دوسری انتہا پر وہ لوگ جو محتاط اور مستقل مزاج ہوتے ہیں۔

2۔ ضمیر پرستی: اس پیمانے کی ایک انتہا پر وہ لوگ ہیں جو منظم اور مستعد ہوتے ہیں اور دوسری انتہا پر وہ جو بے فکر اور بے ساختہ ہوتے ہیں۔

3۔ ظاہر بینی: اس پیمانے کی ایک انتہا پر وہ لوگ ہیں جو ملنسار اور جوش و خروش سے بھرپور ہوتے ہیں اور دوسری انتہا پر وہ جو تنہائی پسند اور لئے دیئے رہنے والے ہوتے ہیں (عام زبان میں انہیں ''ظاہر بین'' اور ''باطن بین'' کہا جاتا ہے۔)

4۔ موافقت: اس پیمانے کی ایک انتہا پر وہ لوگ ہوتے ہیں جو دوستانہ اور دردمندانہ مزاج رکھتے ہیں اور دوسرے پیمانے پر وہ جو بات بات پر اختلاف کرتے ہیں اور جذباتی اعتبار سے خود کو دوسروں سے الگ رکھتے ہیں۔

5۔ جذباتیت: اس پیمانے کی ایک انتہا پر وہ لوگ ہوتے ہیں جو حساس ہوتے ہیں اور ہر وقت تشویش میں مبتلا پائے جاتے ہیں، اور دوسری انتہا پر وہ لوگ جو پُراعتماد، پُرسکون اور مستحکم مزاج رکھتے ہیں۔

ان پانچوں خصوصیات کی جڑیں ہمارے حیاتیاتی نظام میں پوشیدہ ہوتی ہیں۔ مثال کے طور پر ظاہر بینی کا اظہار پیدائش سے ہی ہونا شروع ہو جاتا ہے۔ اگر بچوں کے وارڈ میں بلند آواز میں موسیقی بجائی جائے تو بعض بچے اپنا رخ آواز کے ماخذ کی طرف کر لیں گے جبکہ دیگر بچے رخ موڑ کر دوسری طرف کر لیں گے۔ جب محققین نے ان بچوں کے روز و شب کی نگرانی کی تو معلوم ہوا کہ آواز کی جانب رخ کرنے والے بچوں میں بڑے ہو کر ظاہر بین یعنی دوسروں میں دلچسپی رکھنے والے، مجلسی مزاج کے حامل ہونے کا رجحان زیادہ تھا جبکہ رخ دوسری جانب کر لینے والے بچوں میں اپنے آپ میں مگن رہنے اور تنہائی پسندی کا رجحان زیادہ تھا۔

جب لوگوں میں ''موافقت'' کا مادہ زیادہ ہوتا ہے وہ مہربان اور خیال رکھنے والا مزاج رکھتے ہیں اور گرمجوش ہوتے ہیں۔ ان میں قدرتی طور پر آکسی ٹوسن (oxytocin) کی مقدار بھی زیادہ ہوتی ہے۔ یہ ایک ہارمون ہے جو سماجی تعلقات بڑھانے میں اہم کردار ادا کرتا ہے، اعتبار کے احساسات میں اضافہ کرتا ہے، اور ڈپریشن کی قدرتی دوا ثابت ہو سکتا ہے۔ آپ بڑی آسانی سے دیکھ سکتے ہیں کہ جس فرد میں آکسی ٹوسن کی مقدار زیادہ ہوگی وہ شکرگزاری کے رقعے لکھنے یا سماجی تقریبات کا اہتمام کرنے جیسی عادات کا حامل ہوگا۔

تیسری مثال کے طور پر ''جذباتیت'' کو دیکھئے۔ یہ خصوصیت سب میں پائی جاتی ہے، کسی میں کم، کسی میں زیادہ۔ جن لوگوں میں یہ زیادہ ہوتی ہے، وہ فکر و تشویش میں دوسروں سے زیادہ مبتلا ہوتے ہیں۔ اس خصوصیت کا تعلق امگڈیلا (amygdala) کی حد سے بڑھی ہوئی حساسیت سے جوڑا گیا ہے، یہ دماغ کا وہ حصہ ہے جو پیش آمدہ خطرات کو نوٹس کرتا ہے۔ دوسرے لفظوں میں، جو لوگ اپنے ماحول میں پائے جانے والے منفی ایماؤں کے معاملے میں زیادہ حساس ہوتے ہیں، ان میں ''جذباتیت'' کا عنصر زیادہ ہوتا ہے۔

ہماری عادات محض ہماری شخصیت پر منحصر نہیں ہوتیں لیکن اس میں کوئی شک نہیں کہ ہمارے جینز ہمیں ایک خاص سمت میں دھکیلتے ہیں۔ ہماری عمیق ترجیحات بعض رویوں کو دوسروں کے مقابلے میں ہمارے لئے زیادہ آسان بنا دیتی ہیں۔ ان تفاوتوں کے لئے آپ کو معذرت خواہ ہونے یا احساسِ جرم کا شکار ہونے کی ضرورت نہیں، لیکن آپ کو ان کے حساب سے کام کرنا ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر کسی شخص میں ''ضمیر پرستی'' کا مادہ کم ہے تو اس بات کا امکان بھی کم ہو جائے گا کہ وہ منظم انداز میں زندگی گزارے، ایسے شخص کو اچھی عادات پر کاربند رہنے کے لئے ماحول کی تبدیلی پر انحصار کرنا ہوگا۔ (ایسے قارئین جو خود میں اس عنصر کی کمی محسوس کرتے ہیں، انہیں ہم یاد دلاتے چلیں کہ ماحول کی تبدیلی وہ حکمت عملی ہے جس پر ہم باب 6 اور باب 12 میں بات کر چکے ہیں۔)

خلاصہ کلام یہ کہ آپ کو ایسی عادات تشکیل دینی چاہئیں جو آپ کی شخصیت سے مطابقت رکھتی ہوں*۔ ورزش کر کے آپ تن سازوں جیسا جسم بنا سکتے ہیں لیکن اگر آپ کوہ پیمائی یا سائیکلنگ یا کشتی رانی کو ترجیح دیتے ہیں تو آپ کو اپنی ورزش کی عادات اپنی دلچسپیوں کے مطابق ترتیب دینی چاہئیں۔ اگر آپ کا دوست کم نشاستوں والی ڈائیٹ پر کاربند ہے لیکن آپ کو لگتا ہے کہ کم چربی والی ڈائیٹ آپ کے لئے زیادہ مفید ہے تو اسی پر توجہ دیجئے۔ اگر آپ زیادہ مطالعہ کرنا چاہتے ہیں تو اس بات پر شرمسار ہونے کی کوئی ضرورت نہیں کہ آپ کو غیر افسانوی ادب کے مقابلے میں ''گرما گرم'' رومانی ناول زیادہ پسند آتے ہیں۔ وہ پڑھیے جو آپ کو اچھا لگتا ہے۔[۱] آپ کو وہ مخصوص عادات تشکیل دینے کی کوئی ضرورت نہیں جن کے متعلق ہر کوئی کہہ رہا ہو کہ آپ میں یہ عادتیں ہونی چاہئیں۔ وہ عادت منتخب کیجئے جو آپ کے لئے موافق ہو، وہ نہیں جو سب سے زیادہ مقبول ہو۔[۲]

ہر عادت کی کوئی نہ کوئی ایسی شکل موجود ہے جو آپ کے لئے مسرت اور تسکین کا سامان فراہم کر سکتی ہے۔ اسے ڈھونڈیئے۔ اگر عادات کو برقرار رکھنا ہو تو ان کا مسرت انگیز ہونا ضروری ہوتا ہے۔ چوتھے قانون کی بنیاد ہی اس تصور پر رکھی گئی ہے۔

---

(۱) اگر آپ شخصیت کے ٹسٹ میں حصہ لینا چاہتے ہیں تو سب سے قابل اعتماد ٹسٹ آپ کو یہاں مل سکتے ہیں:
atomichabits.com/personality

(۲) اگر آپ بار بار ہیری پوٹر پڑھتے ہیں تو میں آپ کے جذبات سمجھ سکتا ہوں۔

اپنی عادات کو اپنی شخصیت کے مطابق تشکیل دینا ایک اچھا آغاز ہے، مگر کہانی یہاں ختم نہیں ہو جاتی۔ اب اپنی توجہ مرکوز کرتے ہیں اس عمل پر جس کے تحت آپ ایسی صورتِ حال ڈھونڈ سکتے اور تشکیل دے سکتے ہیں جس میں آپ کو قدرتی طور پر برتری حاصل ہو۔

خود سے ہم آہنگ صورتِ حال کی تلاش

کوئی ایسا کھیل سیکھنا جہاں حالات آپ کے حق میں ہوں، کامیابی کا احساس پانے اور تحریک و ترغیب برقرار رکھنے کے لئے نہایت اہم ہے۔ اصولی طور پر آپ کسی بھی کام سے لطف کشید کر سکتے ہیں۔ لیکن عملی بات کی جائے تو آپ ایسے کاموں سے لطف اندوز ہوں گے جنہیں کرنا آپ کے لئے آسان ہو۔ جو لوگ کسی خاص شعبے کے حوالے سے قدرتی صلاحیت کے حامل ہوتے ہیں، وہ عموماً اس کام میں زیادہ ماہر ہوتے ہیں اور کام اچھے طریقے سے کرنے پر ان کی تحسین بھی کی جاتی ہے۔ ان کا جوش و خروش برقرار رہتا ہے کیونکہ جہاں دوسرے ناکام ہوتے ہیں، وہاں انہیں کامیابی مل رہی ہوتی ہے، اور کیونکہ انہیں بہتر معاوضے اور زیادہ بڑے مواقع کی صورت میں صلہ بھی ملتا ہے جس سے نہ صرف ان کی خوشی میں اضافہ ہوتا ہے بلکہ زیادہ بہتر کارکردگی دکھانے کی تحریک بھی ملتی ہے۔ یہ ایک مثبت چکر (cycle) ہے۔

درست عادت منتخب کیجئے تو پیش رفت آسان ہوگی۔ غلط عادت منتخب کیجئے تو زندگی مشکل ہو جائے گی۔

درست عادت کیسے منتخب کی جاتی ہے؟ پہلے قدم کے بارے میں، ہم تیسرے قانون کے عنوان کے تحت بات کر چکے ہیں: اسے کرنا آسان بنا دیجئے۔ بہت سی صورتوں میں، جب لوگ غلط عادت منتخب کرتے ہیں تو اس کا مطلب محض یہ ہوتا ہے کہ انہوں نے ایسی عادت منتخب کر لی ہے جو بہت زیادہ مشکل ہے۔ جب عادت آسان ہوتی ہے تو آپ کی کامیابی کے امکانات میں اضافہ ہو جاتا ہے۔ تاہم، ایک اور پہلو غور کے قابل ہے۔ طویل مدتی بنیادوں پر، اگر آپ ترقی کرتے اور بہتر ہوتے رہیں، تو کوئی بھی شعبہ زیادہ دشوار شکل اختیار کر سکتا ہے۔ کسی نہ کسی مقام پر آپ کو اس امر کو یقینی بنانا ہوتا ہے کہ آپ اپنی مہارت کے حساب سے درست کھیل میں حصہ لے رہے ہیں۔ اب یہ کام کیسے کیا جائے؟

سب سے عام نظر آنے والا طرزِ عمل سعی و خطا پر مبنی ہوتا ہے۔ اس حکمت میں یقیناً ایک خامی

ہے: زندگی مختصر ہے۔ آپ کے پاس اتنا وقت نہیں کہ ہر کریئر آزما کے دیکھیں، ہر فرد سے محبت کی پینگیں بڑھا کے دیکھیں، یا ہر ساز بجا کر دیکھیں۔ اچھی بات یہ ہے کہ اس الجھن سے نمٹنے کا ایک مؤثر طریقہ موجود ہے، اور اسے ''جانچو/ استعمال کرو کا سودا'' کہا جاتا ہے۔

کسی بھی نئے کام کی ابتدا پر ایک مرحلہ جانچنے اور کھنگالنے کا ہوتا ہے۔ نیا تعلق استوار کرنے کے حوالے سے اس مرحلے کو ''ڈیٹنگ'' کا نام دیا جاتا ہے۔ کالج میں اسے ''لبرل آرٹس'' کا نام دیا جاتا ہے۔ کاروبار میں اسے ''ہر حصے کی الگ الگ آزمائش'' کا نام دیا جاتا ہے۔ مقصد یہ ہوتا ہے کہ بہت سے امکانات کو آزمایا جائے، بہت سے افکار و نظریات پر تحقیق کی جائے، اور میدانِ عمل کو وسیع سے وسیع تر کیا جائے۔

جانچنے اور کھنگالنے کے اس ابتدائی مرحلے کے بعد، اپنی توجہ اس حل کی جانب مبذول کیجیے جو آپ کو سب سے بہتر لگا ہے، لیکن وقتاً فوقتاً تجربات بھی کرتے رہیے۔ درست توازن کا انحصار اس بات پر ہے کہ آپ جیت رہے ہیں یا ہار رہے ہیں۔ اگر اس وقت آپ جیت رہے ہیں تو استعمال کرتے رہیے، کرتے رہیے، کرتے رہیے۔ اگر اس وقت آپ ہار رہے ہیں تو جانچنے اور کھنگالنے کا عمل جاری رکھیے، جاری رکھیے، جاری رکھیے۔

طویل مدتی بنیادوں پر، غالباً سب سے مؤثر طرزِ عمل یہ ہوگا کہ اس حکمت عملی کے مطابق کام کیا جائے جو اسی سے نوے فیصد حالات میں سب سے بہتر نتائج دیتی ہے اور بقیہ دس سے بیس فیصد کے حوالے سے کھنگالنے کا عمل جاری رکھا جائے۔ مشہور ہے کہ گوگل اپنے ملازمین سے کہتا ہے کہ اپنے وقت کا 80 فیصد حصہ اپنے ذمے لگائے گئے کام پر صرف کیجیے اور بقیہ بیس فیصد حصہ اپنی مرضی کے پراجیکٹس پر لگایئے، اس حکمت عملی کی بدولت ''ایڈورڈز'' (AdWords) اور ''جی میل'' (Gmail) جیسے تہلکہ خیز پراجیکٹ سامنے آئے ہیں۔

سب سے بہتر طرزِ عمل کا انحصار اس بات پر بھی ہوتا ہے کہ آپ کے پاس کتنا وقت ہے۔ اگر آپ کے پاس خاصا وقت ہے، جیسا کہ کسی ایسے فرد کے پاس ہوتا ہے جو اپنے کریئر کا آغاز کر رہا ہوتا ہے، تو پھر کھنگالنے کا عمل زیادہ ہونا چاہیے کیونکہ درست حکمت عملی مل جائے تو اس سے فائدہ اٹھانے کے لئے آپ کو ٹھیک ٹھاک وقت مل جاتا ہے۔ اگر وقت کی کمی ہے، مثال کے طور پر، پراجیکٹ مکمل کرنے کی ڈیڈ لائن سر پر کھڑی ہے، تو پھر وہی حکمت عملی استعمال کیجیے جو آپ کے پاس ہے اور کچھ نہ کچھ نتائج حاصل کر لیجیے۔

بہت سے سوال ایسے ہیں جو آپ مختلف راستوں پر آوارہ گردی کے دوران خود سے پوچھ سکتے ہیں تاکہ ان عادات اور شعبوں کے زیادہ سے زیادہ نزدیک پہنچا جا سکے جو آپ کے لئے سب سے زیادہ تسکین بخش ثابت ہوں گے:

☆ کون سا کام کرنے میں مجھے مزہ آتا ہے اور دوسروں کو مشکل ہوتی ہے؟

آپ کسی کام کے لئے بنے ہیں یا نہیں، اس کا فیصلہ اس بات سے نہیں ہوتا کہ آپ اسے پسند کرتے ہیں یا نہیں، بلکہ اس بات سے ہوتا ہے کہ کیا دوسروں کے مقابلے میں آپ اس کا بوجھ زیادہ آسانی سے اٹھا لیتے ہیں۔ کب ایسا ہوتا ہے کہ آپ کو کام میں مزہ آ رہا ہوتا ہے اور دوسرے شکایت کر رہے ہوتے ہیں؟ جو کام آپ کو دوسروں سے کم تکلیف دیتا ہے، آپ اسی کام کو کرنے کے لئے بنے ہیں۔

☆ کون سا کام کرتے ہوئے مجھے وقت گزرنے کا احساس نہیں ہوتا؟

''فلو'' (Flow) یعنی بہاؤ وہ ذہنی کیفیت ہے جس کے دوران آپ کام میں اتنے محو ہوتے ہیں کہ باقی سب کچھ بھول جاتے ہیں۔ بہترین کارکردگی اور مسرت کا یہ امتزاج وہی چیز ہے جس کا تجربہ کھلاڑیوں اور ''پرفارم'' کرنے والوں کو اس وقت ہوتا ہے جب وہ ''زون'' میں ہوتے ہیں۔ آپ بہاؤ کی کیفیت سے دوچار ہوں اور آپ کو کام کرنے سے، خواہ تھوڑی بہت ہی سہی، تسکین حاصل نہ ہو، ایسا ہونا تقریباً ناممکن ہے۔

☆ کس جگہ میری کارکردگی اوسط آدمی سے زیادہ بہتر رہتی ہے؟

ہم مسلسل اپنے آس پاس کے لوگوں سے اپنا موازنہ کرتے رہتے ہیں اور اگر موازنے کا نتیجہ ہمارے حق میں ہو تو وہ رویہ ہمارے لئے زیادہ تسکین بخش ہوتا ہے۔ جب میں نے اپنی ویب سائٹ (jamesclear.com) پر لکھنا شروع کیا تو میری ای میل کی لسٹ میں بڑی تیزی سے اضافہ ہوا۔ مجھے ٹھیک طور پر اندازہ تو نہیں تھا کہ میرے کام میں خاص بات کیا ہے لیکن اتنا ضرور پتہ تھا کہ اپنے چند رفقائے کار کے مقابلے میں مجھے زیادہ تیزی سے نتائج حاصل ہو رہے تھے، اس کی بدولت مجھے لکھتے رہنے کی تحریک مل گئی۔

☆ کون سا کام مجھے ''فطری'' محسوس ہوتا ہے؟

ایک لمحے کے لئے بھول جائیے کہ آپ کو کیا سکھایا گیا ہے۔ بھول جائیے کہ معاشرے نے آپ کو کیا درس دیا ہے۔ بھول جائیے کہ دوسرے آپ سے کیا توقع رکھتے ہیں۔ اپنے اندر جھانکیے

اور پوچھئے: ''کون سا کام مجھے فطری محسوس ہوتا ہے؟ کب میں خود کو زندہ و بیدار محسوس کرتا ہوں؟ کب مجھے اپنی حقیقی شخصیت کا ادراک ہوتا ہے؟'' اپنی ذات پر رائے زنی کرنا یا دوسروں کو خوش کرنا ایک طرف کیجئے۔ اپنے بارے میں قیاس آرائیاں کرنا یا خود پر تنقید کرنا چھوڑ دیجئے۔ بس یہ دیکھئے کہ کون سے کام آپ کا دل لگتا ہے اور آپ کو مزہ آتا ہے۔ جو کام آپ کو اپنی فطرت، اپنی شخصیت سے ہم آہنگ معلوم ہو، وہی آپ کے لئے درست ہے۔

ایمانداری کی بات یہ ہے کہ اس عمل کا کچھ حصہ کلیتاً قسمت پر منحصر ہوتا ہے۔ مائیکل فیلپس اور ہشام ایل گوییرو خوش قسمت تھے کہ ایسی کمیاب صلاحیتیں لے کر پیدا ہوئے جنہیں معاشرہ وقعت دیتا ہے اور پھر ان صلاحیتوں کے اعتبار سے انہیں مناسب ماحول بھی مل گیا۔ اس کرۂ ارض پر ہمیں محدود وقت ملتا ہے، اور ہم میں سے حقیقی عظمت رکھنے والے وہ ہیں جو نہ صرف محنت کرتے ہیں بلکہ قسمت انہیں سازگار مواقع بھی فراہم کرتی ہے۔

لیکن اگر آپ معاملہ تقدیر پر نہیں چھوڑنا چاہتے تو پھر کیا کیا جائے؟

اگر آپ ایسا کھیل تلاش نہیں کر سکتے جہاں حالات آپ کے حق میں ہوں تو پھر خود ایسا کھیل تخلیق کیجئے۔ ڈلبرٹ کامکس کا خالق کارٹونسٹ، سکاٹ ایڈمز، کہتا ہے: ''ہر کسی میں اتنی اہلیت ہوتی ہے کہ چند شعبوں میں کچھ نہ کچھ محنت کر کے چوٹی کے 25 فیصد افراد میں شامل ہو سکے۔ جہاں تک میرا تعلق ہے، میں زیادہ تر لوگ سے زیادہ بہتر ڈرائنگ کر سکتا ہوں لیکن میں کوئی فنکار نہیں ہوں۔ اور میں کسی عام ''سٹینڈ اپ'' کامیڈین سے زیادہ پُرمزاح بھی نہیں ہوں جسے زندگی میں کبھی بڑی کامیابی حاصل نہیں ہوتی، لیکن میں زیادہ تر لوگوں سے زیادہ پُرمزاح طبیعت رکھتا ہوں۔ منفرد بات یہ ہے کہ کم لوگ ایسے ہوتے ہیں جو اچھی ڈرائنگ کر سکیں اور لطیفے بھی لکھ سکیں۔ ان دونوں کا امتزاج میرے کام کو ندرت عطا کرتا ہے۔ اس میں میرے کاروباری پس منظر کو شامل کر لیجئے تو یک لخت میرے ہاتھ ایک ایسا موضوع آ گیا جسے سمجھنے کی امید بہت کم کارٹونسٹ کر سکتے ہیں بشرطیکہ اس میں زندگی کا کچھ حصہ صرف نہ کریں۔''

جب آپ دوسروں سے بہتر ہو کر فتح حاصل نہ کر سکیں تو آپ مختلف ہو کے فتح حاصل کر سکتے ہیں۔ اپنی مہارتوں کو یکجا کر کے آپ مسابقت کا لیول کم کر دیتے ہیں، جس کے نتیجے میں دوسروں سے نمایاں ہونا آسان ہو جاتا ہے۔ قواعد وضوابط کو نئے سرے سے لکھ کر آپ جینیاتی برتری (یا سالوں کی مشق) کی ضرورت کو کم کر سکتے ہیں۔ اچھا کھلاڑی اس کھیل کو جیتنے کے لئے محنت کرتا ہے

جو ہر کوئی کھیل رہا ہوتا ہے۔ عظیم کھلاڑی ایک ایسا کھیل تخلیق کرتا ہے جو اس کی صلاحیتوں سے مطابقت رکھتا ہے اور اس کی کمزوریوں سے گریز کرتا ہے۔

کالج میں، میں نے اپنا لازمی مضمون یعنی بائیو مکینکس (biomechanics) خود تشکیل دیا، جو کہ فزکس، کیمسٹری، بیالوجی اور اناٹومی کا امتزاج ہے۔ میں اتنا ذہین نہ تھا کہ فزکس یا بیالوجی کو لازمی مضمون کی حیثیت سے پڑھنے والے طالب علموں میں نمایاں ہو سکوں، اس لئے میں نے اپنا کھیل خود بنا لیا۔ اور چونکہ یہ میری صلاحیتوں سے مطابقت رکھتا تھا (میں صرف وہی کورس کر رہا تھا جن میں مجھے دلچسپی تھی) اس لئے پڑھائی کا عمل مجھے زیادہ بوجھل نہیں لگتا تھا۔ ہر ایک کے ساتھ اپنا موازنہ کرنے کے جنجال سے بچنا میرے لئے آسان تھا، کیونکہ کوئی بھی یہ سارے مضامین ایک ساتھ نہیں پڑھ رہا تھا۔ تو پھر کون تھا جو کہہ سکتا کہ وہ بہتر یا کمتر ہے؟

برے جینز کے ''حادثے'' سے بچنے کا ایک زبردست طریقہ ''سپیشلائزیشن'' یعنی اختصاص ہے۔ کسی مخصوص ہنر میں آپ جتنی زیادہ مہارت حاصل کریں گے، دوسروں کے لئے آپ کے ساتھ مقابلہ کرنا اتنا ہی مشکل ہوتا جائے گا۔ کئی تن ساز، پنجہ کشی کے عام کھلاڑی سے زیادہ طاقتور ہوتے ہیں لیکن ایک دیوہیکل تن ساز بھی پنجہ کشی کا مقابلہ ہار سکتا ہے کیونکہ پنجہ کشی کے ماہر نے ایک نہایت مخصوص شعبے میں قوت حاصل کر رکھی ہے۔ آپ بہت زیادہ قدرتی صلاحیت نہ ہو تو بھی آپ ایک چھوٹے سے مخصوص شعبے میں سب سے بہتر بن کر فتح حاصل کر سکتے ہیں۔

ابلتا ہوا پانی آلو کو نرم کر دیتا ہے لیکن انڈے کو سخت بنا دیتا ہے۔ اس بات پر آپ کا کوئی کنٹرول نہیں کہ آپ آلو ہیں یا انڈا، لیکن آپ کوئی ایسا کھیل کھیلنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں جس میں نرم یا سخت ہونا زیادہ بہتر ہو۔ اگر آپ زیادہ سازگار ماحول تلاش کر سکیں تو آپ مخالف صورتِ حال کو موافق میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

اپنے جینز سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانا

جینز کی بدولت محنت کرنے کی ضرورت ختم نہیں ہو جاتی۔ ان کی بدولت یہ واضح ہو جاتی ہے۔ یہ ہمیں بتاتے ہیں کہ کس کام پر محنت کی جائے۔ جب ہمیں اپنی صلاحیتوں کا احساس ہو جاتا ہے تو ہمیں معلوم ہو جاتا ہے کہ اپنا وقت اور توانائی کہاں صرف کرنی ہے۔ ہمیں معلوم ہوتا ہے کہ کس قسم کے مواقع تلاش کرنے ہیں اور کس قسم کے چیلنجز سے دور رہنا ہے۔ ہم اپنی فطرت کو جتنا

بہتر سمجھیں گے، ہماری حکمت عملی اتنی ہی بہتر ہو سکتی ہے۔

حیاتیاتی اختلافات کی اہمیت ہوتی ہے۔ اس کے باوجود اپنی صلاحیتوں کے مطابق بہتر سے بہتر کارکردگی دکھانے پر فوکس کرنا زیادہ فائدہ مند ہے بجائے اس کے کہ آپ کسی اور کے ساتھ اپنا موازنہ کرنے لگیں۔ کسی مخصوص اہلیت کے حوالے سے ایک خاص حد سے آگے نہ بڑھ پانے کا اس امر کے ساتھ کوئی تعلق نہیں کہ آپ اپنی بھرپور اہلیت کا مظاہرہ کر رہے ہیں یا نہیں۔ لوگ اپنی حدود کے حوالے سے اتنا فکرمند رہتے ہیں کہ ان کے پاس پہنچنے کے لئے درکار محنت کرنا بھی بھول جاتے ہیں۔

مزید یہ کہ اگر آپ محنت نہیں کریں گے جینز آپ کو کامیابی نہیں دلائیں گے۔ ہاں، یہ ممکن ہے کہ ورزش گاہ کا قوی ہیکل ٹرینر زیادہ بہتر جینز کا حامل ہو، لیکن جب تک آپ اس کے برابر محنت نہیں کریں گے، یہ بتانا ناممکن ہوگا کہ آپ کے جینز اس سے بہتر ہیں یا کمتر۔ جن لوگوں کو آپ تحسین کی نگاہ سے دیکھتے ہیں، جب تک آپ ان کے برابر محنت نہ کرلیں، ان کی کامیابی کا سہرا محض قسمت کے سر باندھنے سے گریز کیجئے۔

خلاصہ یہ کہ طویل مدتی دورانئے میں اپنی عادات کو تسکین بخش بنائے رکھنے کے بہترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ ایسے رویئے منتخب کئے جائیں جو آپ کی شخصیت اور ہنرمندی سے مطابقت رکھتے ہوں۔ ان کاموں پر محنت کیجئے جو فطری طور پر آپ کو آسان لگتے ہیں۔

خلاصہ

☆ اپنی کامیابی کے امکانات کو زیادہ سے زیادہ بڑھانے کا طریقہ یہ ہے کہ مسابقت کے لئے درست شعبے کا انتخاب کیا جائے۔

☆ درست عادت منتخب کریں گے تو پیش رفت آسان ہوگی۔ غلط عادت منتخب کریں گے تو زندگی دشوار ہو جائے گی۔

☆ جینز کو تبدیل کرنا آسان نہیں، جس کا مطلب یہ ہے کہ سازگار حالات میں یہ آپ کو زبردست قوت فراہم کرتے ہیں اور ناسازگار حالات میں آپ کی کمزوری بن جاتے ہیں۔

☆ عادات آپ کی قدرتی اہلیتوں سے مطابقت رکھتی ہوں تو آسان ہوتی ہیں۔ ایسی عادات منتخب کیجئے جو آپ کی شخصیت کے ساتھ زیادہ سے زیادہ ہم آہنگ ہوں۔

☆ وہ کھیل کھیلئے جو آپ کی صلاحیتوں سے مطابقت رکھتا ہو۔ اگر آپ ایسا کھیل نہیں ڈھونڈ سکتے تو اسے خود بنا لیجئے۔

☆ جینز کی بدولت محنت کرنے کی ضرورت ختم نہیں ہو جاتی۔ ان کی بدولت یہ واضح ہو جاتی ہے۔ یہ ہمیں بتاتے ہیں کہ کس کام پر محنت کی جائے۔

(19)

گولڈی لاکس کا اصول

زندگی اور کام میں جوش و ولولہ کیسے برقرار رکھا جائے

1955ء میں ریاست کیلی فورنیا کے شہر اینا ہیم (Anaheim) میں ڈزنی لینڈ کا افتتاح ہوا ہی تھا جب ایک دس سالہ لڑکا وہاں پہنچا اور ملازمت کی درخواست کی۔ اس زمانے میں لیبر کے قوانین اتنے سخت نہ تھے اور لڑکے کو نصف ڈالر فی کس کی قیمت پر گائیڈ بکس بیچنے کی نوکری مل گئی۔

ایک سال کے اندر اندر، وہ ڈزنی کے جادوئی کرتبوں والے حصے میں پہنچ گیا جہاں اس نے عمر میں خود سے بڑے ملازموں سے کرتب اور شعبدے سیکھے۔ اس نے لطائف کے ساتھ تجربات کئے اور سیر کے لئے آنے والوں کو چھوٹے موٹے چٹکلے سنا کر دیکھا۔ جلد ہی اسے معلوم ہو گیا کہ اسے جادو کے کرتب دکھانا نہیں بلکہ عمومی طور پر ''پرفارم'' کرنا زیادہ پسند ہے۔ اس نے کامیڈین بننے کی ٹھان لی۔

عنفوانِ شباب کے سالوں سے آغاز کرتے ہوئے، اس نے لاس اینجلس کے آس پاس کے چھوٹے چھوٹے کلبوں میں پرفارم کرنا شروع کر دیا۔ ہجوم چھوٹے ہوتے تھے اور اس کی پرفارمنس مختصر ہوتی تھی۔ اسے سٹیج پر پانچ منٹ سے زیادہ ٹھہرنے کا موقع بہت کم ملتا تھا۔ ہجوم میں زیادہ تر لوگ پینے پلانے یا دوستوں سے باتیں کرنے میں اتنے منہمک ہوتے تھے کہ اس کی طرف توجہ ہی نہیں دیتے تھے۔ ایک رات اس نے سچ مچ خالی کلب میں اپنی سٹینڈ اپ روٹین مکمل کی۔

کام ''گلیمرس'' نہ تھا مگر وہ یقیناً بہتر ہوتا جا رہا تھا۔ ابتدا میں اس کی روٹین کا دورانیہ محض ایک یا دو منٹ ہوتا تھا۔ ہائی سکول میں پہنچنے تک اس کے خزنے میں ایک پانچ منٹ کی روٹین شامل ہو چکی تھی، اور چند سال بعد، دس منٹ کا ایک شو بھی۔ انیس سال کی عمر میں وہ ہر ہفتے ایک وقت میں بیس منٹ کا شو کر رہا تھا۔ محض روٹین کی طوالت خاطر خواہ بنانے کے لئے، اسے تین نظمیں بھی پڑھنا پڑتی تھیں، لیکن اس کے ہنر پر روز بروز نکھار آ رہا تھا۔

اس نے ایک اور دہائی تجربات کرتے، خود کو ڈھالتے اور پریکٹس کرتے ہوئے گزار دی۔

اس نے ٹیلی ویژن کے رائٹر کی ملازمت حاصل کر لی اور رفتہ رفتہ ٹاک شوز میں خود نمودار ہونے لگا۔ 1970ء کی دہائی کے وسط تک وہ اس مقام تک پہنچ چکا تھا کہ ''ٹو نائٹ شو'' اور ''سیچر ڈے نائٹ لائیو'' میں باقاعدگی سے مہمان بننے لگا تھا۔

بالآخر، تقریباً پندرہ سال کی محنت کے بعد، اس نوجوان کو شہرت مل گئی۔ اس نے تریسٹھ دنوں میں ساٹھ شہروں کے دورے کئے۔ پھر اسی (80) دنوں میں بہتر (72) شہروں کے۔ پھر نوے دنوں میں پچاسی شہروں کے۔ اوہائیو کے ایک شو میں 18,695 افراد آئے۔ نیویارک کے تین روزہ شو کے لئے 45 ہزار ٹکٹیں فروخت ہوئیں۔ وہ اپنی صنف میں چوٹی پر پہنچ گیا اور اپنے عہد کے کامیاب ترین کامیڈینز میں شامل ہو گیا۔

اس کا نام سٹیو مارٹن ہے۔

مارٹن کی کہانی اس حوالے سے ایک متاثر کن نقطہ نظر فراہم کرتی ہے کہ عادات کے ساتھ طویل مدت تک جڑے رہنے کے لئے کیا درکار ہوتا ہے۔ کامیڈی کم حوصلہ لوگوں کا کام نہیں۔ اس سے زیادہ خوفناک صورتِ حال کم ہی ہو گی کہ آپ سٹیج پر تنہا کھڑے پرفارم کریں اور کہیں سے کوئی ایک قہقہہ بھی سنائی نہ دے۔ اور اس کے باوجود سٹیو مارٹن اٹھارہ سال تک [illegible] اپنے خوف کا سامنا کرتا رہا۔ اس کے اپنے الفاظ میں: ''دس سال سیکھتے ہوئے گزارے، چار سال سلجھاؤ لانے میں، اور چار سال بھرپور کامیابی کے ساتھ۔''

ایسی کیا بات ہے جو مارٹن جیسے لوگوں کو اپنی عادات کے ساتھ جڑے رہنے پر آمادہ کرتی ہے، خواہ وہ لطیفے سنانے کی مشق کرنا ہو یا کارٹون بنانا ہو یا گٹار بجانا ہو، جبکہ ہم میں سے زیادہ تر کو اپنا جوش و ولولہ برقرار رکھنے میں بھی دشواری کا سامنا ہوتا ہے؟ ایسی عادات کیسے تشکیل دی جائیں جو ہمیں اپنے اندر جذب کر لیں بجائے ایسی عادات کے جو خود تحلیل ہو جائیں؟ سائنسدان کئی سالوں اس سوال کا مطالعہ کر رہے ہیں۔ اگرچہ ابھی بہت کچھ سیکھنا باقی ہے، لیکن سب سے زیادہ باقاعدگی سے سامنے آنے والے انکشافات میں سے ایک یہ ہے کہ جوش و ولولہ برقرار رکھنے اور خواہش کی چوٹی تک پہنچ جانے کا طریقہ یہ ہے کہ ان کاموں پر محنت کی جائے جو آپ کی بساط سے زیادہ دشوار نہ ہوں۔

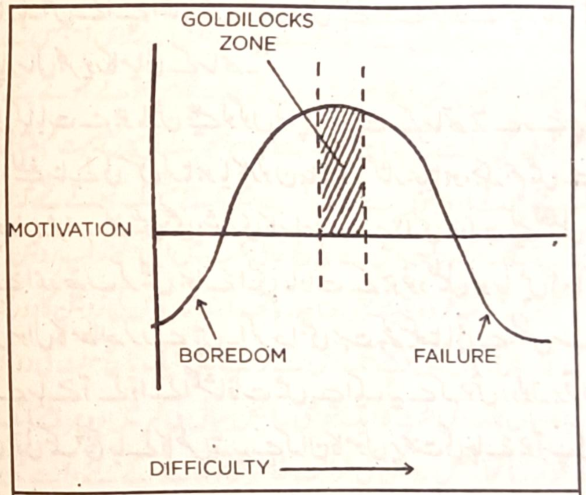
انسانی دماغ کو چیلنج بہت پسند ہیں لیکن صرف اس وقت تک جب ان کی دشواری ایک خاص حد سے آگے نہ ہو۔ اگر آپ کو ٹینس بہت پسند ہے اور آپ ایک چار سالہ بچے کے ساتھ ''سنجیدہ''

میچ کھیلنے کی کوشش کریں گے تو آپ بہت جلد بور ہو جائیں گے۔ یہ بہت آسان ہوگا۔ آپ ہر پوائنٹ جیت لیں گے۔ اس کے مقابلے میں اگر آپ راجر فیڈرر یا سیرینا ولیمز جیسے کسی پیشہ ورانہ ٹینس کھلاڑی کے ساتھ کھیلیں گے تو آپ کا جوش و ولولہ بہت جلد سرد پڑ جائے گا کیونکہ میچ بہت دشوار ہوگا۔

اب کسی ایسے فرد کے ساتھ میچ کھیلنے کا تصور کیجئے جو آپ کے برابر کا ہو۔ میچ کے دوران آپ چند پوائنٹ جیتیں گے، چند پوائنٹ ہاریں گے۔ جیت کا اچھا خاصا امکان موجود ہوگا، لیکن صرف اسی وقت جب آپ بھرپور کوشش کریں گے۔ ایسے میں ارتکازِ توجہ بڑھ جائے گا، توجہ بھٹکانے والی چیزیں غائب ہو جائیں گی اور آپ خود کو موجودہ کام میں پوری طرح منہمک پائیں گے۔ یہ ایسا چیلنج ہے جو آپ کی بساط سے باہر نہیں اور یہ "گولڈی لاکس کے اصول" کی بہترین مثال ہے۔

گولڈی لاکس کا اصول کہتا ہے کہ انسانوں کا جوش و ولولہ اس وقت عروج پر ہوتا ہے جب وہ ایسے کام کر رہے ہوتے ہیں جو ان کی موجودہ اہلیتوں کی حد کے بالکل نزدیک ہوتے ہیں۔ نہ زیادہ مشکل، نہ زیادہ آسان۔ عین مناسب۔

گولڈی لاکس کا اصول



جب کام کی دشواری اپنی بساط سے باہر نہ ہو تو جوش و ولولہ عروج پر ہوتا ہے۔ علم نفسیات کی تحقیق میں اسے "ریکیز ڈاڈسن کا قانون" (Yerkes-Dodson law) کہا جاتا ہے۔ یہ قانون بوریت اور تشویش کی انتہاؤں کے عین درمیان واقع نقطے کو جوش و ولولے کا عروج قرار دیتا ہے۔

مارٹن کا کامیڈی کریئر گولڈی لاکس کے اصول کی عملی شکل کی بہترین مثال ہے۔ ہر سال، وہ اپنی کامیڈی روٹین میں صرف ایک یا دو منٹ کا اضافہ کرتا گیا۔ وہ نیا مواد بھی شامل کر رہا تھا، لیکن چند ایسے لطائف ضرور رکھتا تھا جن پر قہقہہ پڑنا یقینی ہوتا تھا۔ فتوحات بس اتنی تھیں کہ اس کا جوش و ولولہ برقرار رہا اور غلطیاں بھی بس اتنی تھیں کہ اس نے محنت کرنا جاری رکھا۔

جب آپ کسی نئی عادت کا آغاز کر رہے ہوں تو اسے اس حد تک آسان رکھنا بہت اہم ہے کہ حالات سازگار نہ ہوں تو بھی آپ اس پر کاربند رہ سکیں۔ اس نکتے پر ہم نے رویئے کی تبدیلی کے تیسرے قانون کے عنوان کے تحت تفصیلی گفتگو کی ہے۔

تاہم جب کوئی عادت پکی ہو جائے تو ضروری ہوتا ہے کہ چھوٹے چھوٹے قدموں کے ساتھ آگے کا سفر جاری رکھا جائے۔ یہ چھوٹی چھوٹی بہتریاں اور چیلنج آپ کی دلچسپی برقرار رکھتے ہیں۔ اور اگر آپ "گولڈی لاکس زون" میں کامیابی سے داخل ہو جائیں تو آپ "بہاؤ کی کیفیت" حاصل کر سکتے ہیں۔ (۱)

بہاؤ کی کیفیت تب طاری ہوتی ہے جب آپ خود کو "زون" میں محسوس کرتے ہیں اور پوری طرح کام میں منہمک ہوتے ہیں۔ سائنسدانوں نے اس کیفیت کو حساب کتاب کے دائرے میں بند کرنے کی کوشش کی ہے۔ انہوں نے پتہ چلایا ہے کہ بہاؤ کی کیفیت حاصل کرنے کے لئے ضروری ہے کہ کام آپ کی موجودہ اہلیت کی گنجائش سے کم و بیش 4 فیصد زیادہ بڑا ہو۔ حقیقی زندگی میں کسی کام کی

---

(۱) "بہاؤ کی کیفیت" حاصل کر لینے کے بعد کیا ہوتا ہے، اس حوالے سے میری اپنی ایک تھیوری ہے۔ اس کی تصدیق نہیں ہوئی۔ محض میرا قیاس ہے۔ ماہرین نفسیات اکثر کہتے ہیں کہ دماغ دو طریقوں پر کام کرتا ہے: سسٹم 1 اور سسٹم 2۔ سسٹم 1 تیز رفتار اور جبلی نوعیت کا ہوتا ہے۔ عمومی لفظوں میں، جب کام آپ بڑی تیزی سے انجام دے سکتے ہیں (جیسا کہ عادات) ان پر سسٹم 1 کا کنٹرول ہوتا ہے۔ دوسری طرف سسٹم 2 سوچ بچار کے اس پراسس پر کام کرتا ہے جو محنت طلب اور سست رفتار ہوتا ہے، جیسا کہ ریاضی کے کسی مشکل مسئلے کے جواب کا حساب لگانا۔ جہاں تک بہاؤ کا سوال ہے، میں سمجھتا ہوں کہ سسٹم 1 اور سسٹم 2 سوچ کی دو انتہاؤں پر واقع ہیں۔ ادراک کا کوئی عمل جتنا خودکار ہوگا، اتنا ہی سسٹم 1 والی انتہا کی طرف مائل ہوگا۔ کوئی عمل جتنا محنت طلب ہوگا، اتنا ہی سسٹم 2 کی طرف مائل ہوگا۔ میرے نزدیک، بہاؤ سسٹم 1 اور سسٹم 2 کے درمیان تلوار کی دھار پر کھڑا ہے۔ آپ کام سے متعلق اپنا سارا خودکار اور ضمنی علم بھی استعمال کر رہے ہوتے ہیں اور اس کے ساتھ ساتھ ایک ایسے چیلنج سے نبرد آزما ہونے کی کوشش بھی کر رہے ہوتے ہیں جو آپ کی اہلیت سے ماورا ہوتا ہے۔ دماغ کے دونوں نظام پوری طرح بروئے عمل ہوتے ہیں۔ شعور اور غیر شعور مکمل ہم آہنگی کے ساتھ کام کر رہے ہوتے ہیں۔

دشواری کا اس انداز میں تخمینہ لگانا عموماً ممکن نہیں ہوتا، لیکن گولڈی لاکس کے اصول کا بنیادی نکتہ اپنی جگہ موجود رہتا ہے: اپنی بساط کے مطابق مسائل کا سامنا کرنا، یعنی ایسے مسائل جو آپ کی اہلیت کی حد کے بالکل نزدیک ہوں، جوش وولولے کو برقرار رکھنے میں نہایت اہم کردار ادا کرتا ہے۔

بہتری کے لئے ایک نازک سا توازن درکار ہوتا ہے۔ آپ کو مسلسل ایسے چیلنجز کی تلاش میں رہنا چاہئے جو آپ کو دھکیل کے حد کے نزدیک لے جائیں لیکن اس کے ساتھ ساتھ اتنی پیش رفت بھی ہوتی رہے کہ آپ کا جوش سرد نہ پڑنے پائے۔ رویوں کو پُرکشش اور تسکین بخش بنائے رکھنے کیلئے ان کا ''نیاپن'' برقرار رکھنا ضروری ہوتا ہے۔ تنوع نہ ہو تو ہم بوریت کے شکار ہو جاتے ہیں۔ اور اپنی بہتری کی جستجو میں بوریت شاید سب سے بڑی رکاوٹ ہوتی ہے۔

بوریت کی صورت میں فوکس کیسے برقرار رکھا جائے

میرا بیس بال کا کریئر ختم ہوا تو میں کوئی نیا کھیل تلاش کرنے لگا۔ میں ویٹ لفٹنگ کی ایک ٹیم میں شامل ہو گیا اور ایک روز ایک اعلیٰ سطحی کوچ ہمارے جم میں آیا۔ اپنے طویل کریئر کے دوران اس نے ہزاروں ایتھلیٹس کے ساتھ کام کیا تھا جن میں چند اولمپکس کے کھلاڑی بھی شامل تھے۔ میں نے اپنا تعارف کرایا اور ہم نے بہتری کے پراسیس کے بارے میں بات کرنا شروع کر دی۔

''عام لوگوں اور بہترین ایتھلیٹس کے درمیان کیا فرق ہوتا ہے؟'' میں نے سوال کیا۔

''حقیقی معنوں میں کامیاب لوگ ایسا کیا کرتے ہیں جو زیادہ تر دوسرے افراد نہیں کرتے؟''

اس نے ان عوامل کا تذکرہ کیا جن کا اندازہ آپ بھی لگا سکتے ہیں: جینیات، قسمت، ٹیلنٹ۔ لیکن پھر اس نے ایک ایسی بات کہی جس کی میں توقع نہیں کر رہا تھا۔ ''کسی نہ کسی مقام پر بات اس پر آ جاتی ہے کہ ہر روز کی ٹریننگ، یعنی انہی اوزان کو بار بار اٹھانے کی بوریت کو کون ہینڈل کر سکتا ہے۔''

اس کے جواب نے مجھے حیران کیا کیونکہ یہ کام کی عادات کے حوالے سے ایک نیا طرزِ فکر ہے۔ لوگ اپنے اہداف پر کام کرنے کے حوالے سے ''جوش بڑھانے'' کی بات کرتے ہیں۔ بزنس ہو، سپورٹس ہو یا آرٹ، آپ لوگوں کے منہ سے ایسی باتیں سنتے ہیں: ''ساری بات جوش و جذبے کی ہے۔'' یا ''آپ کے اندر اس کی سچی لگن ہونی چاہئے۔'' اس کے نتیجے مین اگر فوکس یا جوش و ولولہ ختم ہو جائے تو ہم میں سے اکثر ڈپریشن کے شکار ہو جاتے ہیں کیونکہ ہمارا خیال ہوتا

ہے کہ کامیاب لوگوں کے جوش و جذبے کی کوئی تھاہ نہیں ہوتی۔ لیکن یہ کوچ کہہ رہا تھا کہ حقیقی معنوں میں کامیاب لوگوں کو بھی دوسروں کی طرف جوش و جذبے کی کمی کا سامنا ہوتا ہے۔ فرق یہ ہے کہ بوریت کا شکار ہونے کے باوجود وہ کام کرتے رہنے کا کوئی نہ کوئی طریقہ ڈھونڈ لیتے ہیں۔

مہارت حاصل کرنے کے لئے پریکٹس کی ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن کسی کام کی جتنی زیادہ پریکٹس کی جائے، یہ اتنا ہی اکتاہٹ آمیز اور لگا بندھا ہوتا جاتا ہے۔ ابتدائی کامیابیاں حاصل کر لینے کے بعد جب ہم سیکھ لیتے ہیں کہ کیا توقع کی جا سکتی ہے، تو ہماری دلچسپی ماند پڑنے لگتی ہے۔ بعض اوقات یہ مرحلہ اس سے بھی جلد آ جاتا ہے۔ آپ بس مسلسل چند دن جم کا چکر لگا لیں یا بروقت ایک دو بلاگ پوسٹس شائع کر لیں، تب ایک دن کا ناغہ کر لینا کوئی بڑی بات معلوم نہیں ہوتا۔ کام اچھے طریقے سے چل رہا ہے۔ اس کا جواز بنا کر ایک دن کی چھٹی کر لینا بہت آسان ہو جاتا ہے۔

کامیابی کے لئے سب سے بڑا خطرہ ناکامی نہیں بلکہ بوریت ہے۔ ہم اپنی عادات سے بور ہو جاتے ہیں کیونکہ ان کے ساتھ جڑا خوشی کا احساس ختم ہو جاتا ہے۔ نتیجہ توقع کے مطابق نکلنے لگتا ہے، اور جوں جوں ہماری عادات معمول کی شکل اختیار کرتی ہیں، نئے پن کی تلاش میں ہم اپنی پیش رفت کی راہ میں خود ہی روڑے اٹکانے لگتے ہیں۔ شاید اسی لئے ہم اس نہ ختم ہونے والے چکر میں پھنس جاتے ہیں: ورزش کے ایک معمول سے دوسرے معمول کی طرف، ایک ڈائٹ سے دوسری ڈائٹ کی طرف، کاروبار کے ایک آئیڈیا سے دوسرے آئیڈیا کی طرف۔ جیسے ہی جوش و جذبے میں ذرا سی کمی آتی ہے، ہم کوئی نئی حکمت عملی تلاش کرنا شروع کر دیتے ہیں، خواہ پرانی حکمت عملی اب بھی کام کر رہی ہو۔ جیسا کہ میکیاولی نے کہا تھا: ''انسانوں کو ندرت کی اتنی طلب ہوتی ہے کہ اچھی زندگی گزارنے والے بھی تبدیلی کے اتنے ہی خواہشمند ہوتے ہیں جتنا کہ برے حالات میں زندگی گزارنے والے۔''

شاید یہی وجہ ہے کہ جن پراڈکٹس کی عادت پڑنے کا امکان سب سے زیادہ ہوتا ہے، وہ ایسی چیزیں ہیں جو ندرت کی نت نئی اشکال مسلسل پیش کرتی رہتی ہیں۔ ویڈیو گیمز بصری ندرت پیش کرتی ہیں۔ فحش فلمیں جنسی ندرت پیش کرتی ہیں۔ کھانے پینے کی الٹی سیدھی چیزیں ذائقے کی ندرت پیش کرتی ہیں۔ ان تجربات میں سے ہر ایک حیرت کے نئے در کھولتا رہتا ہے۔

نفسیات کی اصطلاح میں اسے ''تغیر پذیر صلہ'' (variable reward) کہا جاتا ہے۔ حقیقی زندگی میں اس کی سب سے عام مثال سلاٹ مشینیں ہیں۔ وقتاً فوقتاً جیک پاٹ کسی نہ

کسی کو ملتا رہتا ہے، لیکن اس کے وقت کا کسی کو پتہ نہیں ہوتا۔ صلہ ملنے کی رفتار کم زیادہ ہوتی رہتی ہے۔ اس تغیر پذیری کی بدولت ڈوپامین پر سب سے زیادہ ابھار آتا ہے، یادداشت پر اس کا نقش گہرا ہوتا ہے، اور عادت تشکیل پانے کے عمل میں تیزی آتی ہے۔ (۱)

تغیر پذیر صلے طلب پیدا نہیں کرتے، مطلب یہ کہ ایسا نہیں ہوسکتا کہ آپ ایسا صلہ سامنے رکھیں جس میں لوگوں کو دلچسپی نہیں، وقفے ڈال ڈال کے اسے فراہم کریں اور پھر توقع رکھیں کہ اس سے لوگوں کا ذہن تبدیل ہو جائے گا، پھر بھی ایسی طلب کو بڑھانے میں یہ زبردست کردار ادا کر سکتے ہیں جس کا تجربہ ہمیں پہلے ہو چکا ہو کیونکہ ان کی وجہ سے بوریت کم ہو جاتی ہے۔

خواہش کا سہانا نقطہ کامیابی اور ناکامی کی انتہاؤں کے عین درمیان واقع ہوتا ہے۔ آدھی مرتبہ آپ کی خواہش پوری ہو جاتی ہے، اور آدھی مرتبہ نہیں ہوتی۔ آپ کو اتنی ''جیت'' درکار ہوتی ہے کہ تسکین کا عنصر برقرار رہے اور اتنی ''طلب'' کہ خواہش بھی باقی رہے۔ گولڈی لاکس کے اصول پر عمل کرنے کا یہ ایک فائدہ ہے۔ اگر آپ پہلے ہی ایک عادت میں دلچسپی رکھتے ہیں، تو اپنی بساط کے مطابق مسائل پر کام کرنا دلچسپی کو برقرار رکھنے کا ایک اچھا طریقہ ہے۔

یہ درست ہے کہ تمام عادات میں تغیر پذیر صلے کا عنصر شامل نہیں ہوتا، اور ہونا چاہئے بھی نہیں۔ اگر گوگل سے ہونے والی سرچ بس کبھی کبھار مفید ثابت ہو تو بہت جلد میں اس کے کسی حریف سرچ انجن کو استعمال کرنا شروع کر دوں گا۔ اگر اوبر صرف آدھی مرتبہ مجھے لینے کے لئے پہنچے تو میں زیادہ دیر اس سروس کو استعمال نہیں کروں گا۔ اور اگر ہر رات دانتوں میں خلال کرنے کے بعد صرف چند مرتبہ میرا دہن صاف ہو تو غالباً میں ایسا کرنا چھوڑ دوں گا۔

تغیر پذیر صلے موجود ہوں یا نہ ہوں، کسی عادت کی دلچسپی ہمیشہ برقرار نہیں رہتی۔ شخصی بہتری کی راہ میں ہر کسی کو، کسی نہ کسی مقام پر، اس چیلنج کا سامنا ہوتا ہے: آپ کو بوریت سے محبت کرنا

---

(۱) تغیر پذیر صلوں کی دریافت حادثاتی طور پر ہوئی تھی۔ ہارورڈ کے معروف ماہر نفسیات ایف بی سکنر کے پاس ایک دن لیبارٹری میں غذائی گولیاں کم پڑ گئیں۔ مزید گولیاں بنانے کے لئے وقت درکار تھا کیونکہ اسے تمام گولیاں اپنے ہاتھ سے مشین میں پریس کرنا پڑتی تھیں۔ اس کے مطابق، اس صورتِ حال نے ''مجھے خود سے یہ پوچھنے پر مجبور کیا کہ لیور کے ہر بار دبانے کے عمل پر صلہ کیوں فراہم کرنا پڑتا ہے۔'' اس نے فیصلہ کیا کہ چوہوں کو کھانے کی چیز وقفوں کے ساتھ فراہم کی جائے، اور یہ دیکھ کر وہ حیران رہ گیا کہ خوراک کے تسلسل میں وقفہ لانے سے رویے میں کمی نہیں آئی بلکہ اضافہ ہو گیا۔

سیکھنا ہوگا۔

ہم سب کا کوئی نہ کوئی ہدف ہوتا ہے جسے ہم حاصل کرنا چاہتے ہیں، کوئی نہ کوئی خواب ہوتا ہے جسے ہم شرمندۂ تعبیر کرنا چاہیں گے، لیکن اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کس چیز میں بہتری لانے کی کوشش کر رہے ہیں، اگر آپ صرف اپنی سہولت اور دلچسپی کے مدنظر کام کریں گے تو کبھی اتنی مستقل مزاجی حاصل نہیں کر پائیں گے کہ غیر معمولی نتائج حاصل کر سکیں۔

میں گارنٹی دے سکتا ہوں کہ اگر آپ ایک عادت شروع کرنے اور اس پر کاربند رہنے میں کامیاب ہو جائیں تو ایسے دن آئیں گے جب آپ اس سے جان چھڑانا چاہیں گے۔ آپ کاروبار شروع کریں تو ایسے دن آئیں گے جب آپ کا کام پر جانے کو دل نہیں چاہے گا۔ آپ جم میں ہوں گے تو ایسے سیٹ سامنے آئیں گے جنہیں مکمل کرنے کو آپ کا دل نہیں چاہے گا۔ جب لکھنے کا وقت ہوگا تو ایسے دن آئیں گے جب آپ کا ٹائپ کرنے کو دل نہیں چاہے گا۔ لیکن کام سے چڑچڑاہٹ ہو، کرنے میں تکلیف ہو یا جسمانی و جذباتی دباؤ کا احساس ہو، ایسے میں بھی کام کرتے چلے جانا ہی وہ خاصیت ہے جو ایک ''پروفیشنل'' کو ''شوقیہ فنکار'' سے الگ کرتی ہے۔

پروفیشنل لوگ اپنے شیڈول پر کاربند رہتے ہیں، شوقیہ فنکار دیگر مصروفیات کو کام کی راہ میں حائل ہونے کی اجازت دے دیتے ہیں۔ پروفیشنل لوگ جانتے ہیں کہ ان کے لئے کیا چیز اہم ہے اور وہ سوچے سمجھے طریقے سے اس کے لئے کام کرتے ہیں، شوقیہ فنکاروں کو زندگی کی ضرورتیں اپنے ساتھ گھسیٹ لے جاتی ہیں۔

مصنف اور مراقبے کا استاد، ڈیوڈ کین اپنے طالب علموں کو تاکید کرتا ہے کہ وہ ''اچھے موسم کے مراقبہ کار'' بننے سے گریز کریں۔ اسی طرح آپ بھی ''اچھے موسم کے ایتھلیٹ'' یا ''اچھے موسم کے لکھاری'' یا اچھے موسم کی کوئی بھی چیز بننے سے گریز کریں۔ جب کوئی عادت حقیقی معنوں میں آپ کیلئے اہم ہو، تو پھر آپ کو کسی بھی موڈ میں اس پر کاربند رہنے کیلئے آمادہ ہونا چاہئے۔ پروفیشنل اس وقت بھی بروئے کار رہتے ہیں جب موڈ اچھا نہیں ہوتا۔ ہوسکتا ہے انہیں کام کرنے میں لطف نہ آئے لیکن وہ اسے نمٹانے کی کوئی نہ کوئی راہ ڈھونڈ ہی لیتے ہیں۔

بہت سے سیٹ آئے ہیں جنہیں مکمل کرنے کو میرا دل نہیں چاہ رہا تھا لیکن ورزش کرنے پر مجھے کبھی افسوس نہیں ہوا۔ بہت سے آرٹیکل ایسے ہیں جن کے لکھنے کو میرا دل نہیں چاہ رہا تھا، لیکن شیڈول کے مطابق انہیں شائع کرنے پر مجھے کبھی افسوس نہیں ہوا۔ بہت سے دن ایسے آئے ہیں

جب میرا دل ستانے کو چاہ رہا تھا لیکن مجھے کبھی کام پر آنے اور کسی ایسی چیز کے لئے محنت کرنے پر افسوس نہیں ہوا جو میرے لئے اہم ہو۔

کمال حاصل کرنے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ ایک ہی کام کو بار بار کرنے پر بھی آپ کی دلچسپی ختم نہ ہو۔ آپ کو بوریت سے محبت کرنا سیکھنا ہوگا۔

خلاصہ

☆ گولڈی لاکس کے اصول کے مطابق جوش و ولولے پر عروج اس وقت آتا ہے جب انسان کوئی ایسا کام کر رہا ہو جو اس کی موجودہ اہلیت کی حد کے بالکل نزدیک ہو۔

☆ کامیابی کو سب سے زیادہ خطرہ ناکامی سے نہیں، بوریت سے ہوتا ہے۔

☆ عادات معمول کی شکل اختیار کر جائیں تو ان سے وابستہ دلچسپی اور تسکین کا عنصر کم ہونے لگتا ہے۔ ہم بور ہو جاتے ہیں۔

☆ جوش ابل رہا ہو تو کوئی بھی محنت کر سکتا ہے۔ فرق اس وقت پڑتا ہے جب جوش نہ ہونے کی صورت میں بھی کام جاری رکھا جائے۔

☆ پروفیشنل لوگ اپنے شیڈول پر کاربند رہتے ہیں، شوقیہ فنکار دیگر مصروفیات کو کام کی راہ میں حائل ہونے کی اجازت دے دیتے ہیں۔

(20)

اچھی عادات اختیار کرنے کا منفی پہلو

عادات، مہارت کی بنیاد ڈالتی ہیں۔ شطرنج میں مہروں کی بنیادی چالیں خودکار ہونے کے بعد ہی شاطر کھیل کے اگلے لیول پر فوکس کر سکتا ہے۔ معلومات کے ہر حصے کے یادداشت پر نقش ہونے کے بعد ذہن میں اتنی جگہ خالی ہوتی ہے کہ زیادہ گہری سوچ بچار کی جا سکے۔ یہ کلیہ کسی بھی کام پر صادق آتا ہے۔ جب سادہ حرکات پر آپ اتنے رواں ہو جاتے ہیں کہ انہیں سوچے بغیر انجام دے سکیں، تو پھر زیادہ باریک جزئیات پر توجہ دینے کی گنجائش پیدا ہو جاتی ہے۔ اس اعتبار سے، کسی بھی کام میں مہارت حاصل کرنے کی کوشش میں عادات کا کردار ریڑھ کی ہڈی کا سا ہوتا ہے۔

تاہم، عادات کے فوائد حاصل کرنے کی قیمت بھی چکانا پڑتی ہے۔ ابتداء میں ہر مرتبہ کی دہرائی روانی، رفتار اور مہارت پیدا کرتی ہے۔ لیکن جب عادت خودکار ہو جاتی ہے تو آپ فیڈ بیک کے معاملے میں زیادہ حساس نہیں رہتے۔ آپ سوچے سمجھے دہراتے چلے جانے کی عادت اپنا لیتے ہیں۔ غلطیوں کو نظر انداز کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ جب آپ خودکار انداز میں کوئی کام "خاطر خواہ" حد تک اچھے طریقے سے انجام دے سکیں تو آپ اسے بہتر بنانے پر غور و فکر کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔

عادات کا مثبت پہلو یہ ہے کہ ہم بغیر سوچے کام انجام دے سکتے ہیں۔ عادات کا منفی پہلو یہ ہے کہ آپ ایک خاص طرزِ عمل کے عادی ہو جاتے ہیں اور چھوٹی چھوٹی غلطیوں پر توجہ دینا چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ فرض کر لیتے ہیں کہ چونکہ آپ کو تجربہ حاصل ہو رہا ہے، اس لئے آپ بہتر ہوتے جا رہے ہیں۔ حقیقت میں، آپ محض اپنی موجودہ عادات کو تقویت پہنچا رہے ہوتے ہیں، انہیں بہتر نہیں بنا رہے ہوتے۔ سچ یہ ہے کہ ایک تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ جب کسی ہنر میں مہارت حاصل ہو جاتی ہے تو وقت کے ساتھ ساتھ کارکردگی عموماً تھوڑی بہت گراوٹ کی شکار ہو جاتی ہے۔

عمومی حالات میں کارکردگی میں یہ چھوٹی سی گراوٹ تشویش کا باعث نہیں ہوتی۔ آپ کتنے اچھے طریقے اپنے دانت سے صاف کرتے ہیں یا اپنے جوتوں کے تسمے باندھتے ہیں یا صبح کی چائے بناتے ہیں، اس میں مسلسل بہتری لانے کے لئے آپ کو کسی سسٹم کی ضرورت نہیں ہوتی۔ ایسی عادات اگر خاطر خواہ حد تک اچھے نتائج دیتی ہیں تو آپ مطمئن رہتے ہیں۔ چھوٹے چھوٹے فیصلوں

پر آپ جتنی کم توانائی خرچ کریں، اہم کاموں کے لئے اتنی ہی زیادہ توانائی دستیاب رہتی ہے۔

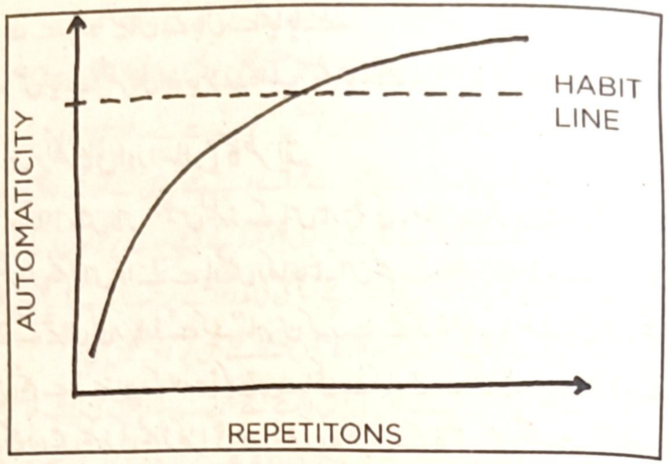
تاہم اگر آپ اپنی صلاحیتوں سے بھرپور فائدہ اٹھانے اور کارکردگی کا اعلیٰ ترین معیار حاصل کرنے کے خواہاں ہوتو آپ کے طرزِ عمل میں کچھ زیادہ تنوع ہونا چاہیے۔ بغیر سوچ سمجھے ایک ہی کام کرتے چلے جانے سے آپ غیر معمولی مہارت حاصل کرنے کے دعوے دار نہیں ہو سکتے۔ عادات ضروری ہیں لیکن مہارت حاصل کرنے کے لئے ان کا ہونا کافی نہیں۔ جس چیز کی آپ کو ضرورت ہے وہ ہے خودکار عادات اور سوچی سمجھی مشق۔

عادات + سوچی سمجھی مشق = مہارت

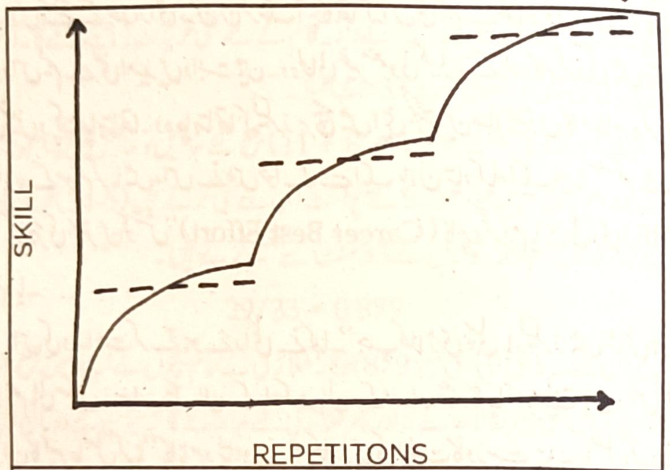
عظیم بننا ہو تو چند کاموں کو خودکار بنانا پڑتا ہے۔ الٹے ہاتھ سے گیند باسکٹ میں ڈالنے کی مہارت حاصل کرنے سے پہلے باسکٹ بال کے کھلاڑیوں کو سوچے سمجھے بغیر گیند ڈربل (dribble) کرنے یعنی اسے اِدھر اُدھر چھوٹے چھوٹے ٹپے دلانے میں مہارت حاصل کرنا پڑتی ہے۔ سرجنز کو پہلا کٹ لگانے کی مشق اتنی بار کرنا پڑتی ہے کہ وہ آنکھیں بند کر کے بھی اسے انجام دے سکتے ہیں، اس طرح انہیں سرجری کے دوران سامنے آنے والی سینکڑوں طرح کی مختلف صورتِ حالات پر توجہ مرکوز کرنے کی گنجائش مل جاتی ہے۔ لیکن ایک عادت کو رواں کر لینے کے بعد آپ کو کام کے محنت طلب حصے کی طرف واپس آنا پڑتا ہے اور اگلی عادت کی تشکیل کا عمل شروع کرنا پڑتا ہے۔

مہارت کا مطلب یہ ہے کہ آپ کامیابی کے ایک چھوٹے سے حصے پر فوکس کریں، اسے اتنی بار دہرائیں کہ یہ آپ کے خودکار معمول کا حصہ بن جائے، اور پھر اس نئی عادت کی مدد سے مہارت کے اگلے لیول کی طرف پیش قدمی کریں۔ پرانے کام کو دوسری مرتبہ کرنا آسان ہوتا ہے، لیکن بہ حیثیت مجموعی آسانی حاصل نہیں ہوتی کیونکہ اب آپ اگلے چیلنج پر توانائی اور وقت صرف کر رہے ہوتے ہیں۔ ہر عادت پرفارمنس کے اگلے لیول کی طرف جانے والی راہ کھول دیتی ہے۔ یہ ایک غیر مختتم چکر ہے۔

ایک عادت میں مہارت حاصل کرنا



ایک شعبے میں مہارت حاصل کرنا



مہارت حاصل کرنے کے عمل کا تقاضا ہوتا ہے کہ آپ بہتری کی پرتوں کو ایک کے اوپر ایک کرکے جماتے جائیں، ہر عادت گزشتہ عادت کی ڈالی بنیاد پر کھڑی ہو، یہاں تک کہ کارکردگی کا ایک نیا لیول حاصل ہو جائے اور ہنرمندی کا ایک وسیع تر مجموعہ آپ کے ہاتھ پر چڑھ جائے۔

اگرچہ عادات میں بڑی قوت ہوتی ہے لیکن آپ کی ضرورت یہ ہے کہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اپنی کارکردگی پر بھی نظر رکھیں تا کہ اس کی بہتری اور عمدگی کا سلسلہ جاری رہے۔ جب آپ کو محسوس ہونے لگے کہ آپ نے کسی ہنر میں مہارت حاصل کر لی ہے، جب کام خودکار ہونے

لگے اور آپ کو اطمینان کا احساس ہونے لگے، اسی وقت آپ کو مزید ہوشیار ہو جانا چاہئے تاکہ ضرورت سے زیادہ اطمینان کے جال سے بچا جا سکے۔

حل کیا ہے؟ نظرِثانی اور جائزے کا ایک سسٹم تیار کیجئے۔

عادات پر نظرِ ثانی اور اصلاح کا طریقہ

1986ء میں لاس اینجلس لیکرز کے پاس تاریخ کی باصلاحیت ترین ٹیموں میں سے ایک تھی، مگر اس ٹیم کو اس حوالے سے یاد نہیں رکھا جاتا۔ اس ٹیم نے 86-1985ء کے سیزن کا آغاز 5-29 کے حیران کن ریکارڈ سے کیا۔ ’’ماہرین کہہ رہے تھے کہ غالباً یہ باسکٹ بال کی ہسٹری کی بہترین ٹیم ہے۔‘‘ سیزن کے بعد ہیڈ کوچ پیٹ رائلی نے کہا۔ حیرت انگیز طور پر 1986ء کے پلے آف میچوں میں لیکرز کی ٹیم لڑکھڑا گئی اور ویسٹرن کانفرنس کے فائنل میں شکست کے بعد اس کا سیزن ختم ہو گیا۔ ’’باسکٹ بال کی تاریخ کی بہترین ٹیم‘‘ این بی اے کی چیمپئن شپ بھی نہ کھیل سکی۔

اس جھٹکے کے بعد، رائلی یہ سن سن کر تنگ آ چکا تھا کہ اس کی ٹیم کے کھلاڑیوں میں کتنا ٹیلنٹ ہے اور اس ٹیم سے کتنی امیدیں وابستہ ہیں۔ وہ لمحاتی غیر معمولی کھیل کے بعد کارکردگی میں بتدریج زوال نہیں دیکھنا چاہتا تھا۔ وہ چاہتا تھا کہ لیکرز ہر میچ میں اپنی بہترین صلاحیتوں کا مظاہرہ کریں۔ 1986ء کے موسم گرما میں، اس نے اس حوالے سے ایک پلان تیار کیا، ایک ایسا سسٹم جسے اس نے ’’کریئر کی بہترین کوشش‘‘ (Career Best Effort) کا پروگرام یا سی بی ای (CBE) کا نام دیا۔

اس کی وضاحت کرتے ہوئے رائلی نے کہا۔ ’’جب کھلاڑی پہلی بار لیکرز میں شامل ہوتے ہیں تو ہم ہائی سکول سے اب تک ان کے باسکٹ بال کے اعداد و شمار کا جائزہ لیتے ہیں۔ اس عمل کو میں ’’ان کا نمبر حاصل کرنا‘‘ کا نام دیتا ہوں۔ ہم کھلاڑی کی اہلیت کا درست پیمانہ حاصل کرنے کی کوشش کرتے ہیں، پھر اسے اپنی ٹیم کے پلان میں اس خیال کے تحت شامل کرتے ہیں کہ وہ اپنی اوسط کارکردگی برقرار رکھے گا اور پھر اس میں بہتری لائے گا۔‘‘

کھلاڑی کی کارکردگی کی اوسط کا تعین کرنے کے بعد، رائلی نے ایک کلیدی مرحلہ شامل کیا۔ اس نے ہر کھلاڑی سے کہا کہ ’’پورے سیزن کے دوران اپنی کارکردگی میں کم از کم ایک فیصد کی بہتری لائے۔ اگر وہ کامیاب ہوتے ہیں تو یہ سی ای یعنی کریئر کی بہترین کوشش ہو گی۔‘‘

برطانوی سائیکلنگ ٹیم کی طرح، جس پر ہم نے پہلے باب میں بات کی تھی، لیکرز ہر روز تھوڑی سی بہتری لا کر کارکردگی کا اعلیٰ ترین معیار حاصل کرنے کی کوشش کر رہے تھے۔

رائلی نے اس نکتے پر زور دیا کہ سی بی ای کا تعلق محض پوائنٹس یا اعداد و شمار سے نہیں ہے بلکہ ’’روحانی اور ذہنی اور جسمانی طور پر اپنی بہترین کوشش‘‘ کرنے سے ہے۔ کھلاڑیوں کو کریڈٹ ملتا تھا جب ’’وہ مخالف کھلاڑی کو یہ جانتے ہوئے خود سے ٹکرانے دیتے تھے کہ اس کے خلاف فاؤل دیا جائے گا، لوز بالز کو پکڑنے کے لئے چھلانگ لگانے پر، ری باؤنڈز کے پیچھے جانے پر خواہ ان کے آپ کے ہاتھ میں آنے کا امکان ہو یا نہ ہو، اس وقت اپنے ساتھی کی مدد کو آنے پر جب اس کے زیرِ نگرانی مخالف کھلاڑی اسے ڈاج دے جائے، اور ایسے دیگر کاموں کے لئے جن پر ’’داد‘‘ نہیں ملتی۔‘‘

مثال کے طور پر فرض کرتے ہیں کہ اس وقت کے لیکرز کے سٹار کھلاڑی میجک جانسن نے ایک میچ کے دوران 11 پوائنٹ سکور کئے ہیں، 8 ری باؤنڈ پکڑے ہیں، 12 پوائنٹس سکور کرنے میں مدد دی ہے، 2 مرتبہ مخالف کھلاڑی سے گیند چھینی ہے اور 5 مرتبہ خود گیند سے محروم ہوا ہے۔ اسے لوز بال کے لئے چھلانگ لگانے کے ’’بے داد‘‘ کام کے لئے بھی کریڈٹ (+1) ملے گا۔ آخر میں یہ کہ اس خیالی میچ میں وہ مجموعی طور پر 33 منٹ کھیلا۔

مثبت اعداد (1 + 2 + 12 + 8 + 11) جمع کئے جائیں تو حاصل جمع 34 ہوتا ہے۔ اس کے بعد ہم پانچ مرتبہ گیند کھونے کے پوائنٹ اس سے منفی کرتے ہیں (34-5) تو باقی 29 رہ جاتا ہے۔ آخر میں ہم 29 کو کھیل کے 33 منٹ سے تقسیم کرتے ہیں۔

$$29/33 = 0.879$$

یہاں میجک کا سی ای ای نمبر 879 ہو گا۔ کھلاڑی کے تمام میچوں کے ایسے نمبرز جمع کر کے اس کا اوسط سی بی ای نمبر نکالا جائے گا اور پھر کھلاڑی سے کہا جائے گا کہ سیزن کے دوران اس نمبر میں ایک فیصد کی بہتری لائے۔ رائلی نے ہر کھلاڑی کے موجودہ سی بی ای کا موازنہ نہ صرف اس کے پرانے میچوں بلکہ اس وقت لیگ میں شامل دیگر کھلاڑیوں کے نمبروں سے بھی کیا۔ رائلی کے الفاظ میں: ’’ہم ٹیم کے کھلاڑیوں کو ان مخالف کھلاڑیوں کے ساتھ رکھتے ہیں جو اسی پوزیشن پر کھیلتے ہیں اور جنہیں ٹیم میں ایسا ہی رول دیا گیا ہے۔‘‘

سپورٹس رائٹر جیکی میک ملن (Jackie MacMullan) کا کہنا ہے: ’’رائلی ہر ہفتے لیگ کے بہترین کھلاڑیوں کے اعداد و شمار بلیک بورڈ پر جلی حروف میں لکھ دیتا تھا اور اپنی ٹیم میں

شامل ان کے ہم منصب کھلاڑیوں سے موازنہ کرتا تھا۔ اچھے، قابل اعتماد کھلاڑی عموماً 600 کے لگ بھگ پوائنٹ حاصل کرتے تھے جبکہ بہترین کھلاڑی کم از کم 800 پوائنٹ سکور کرتے تھے۔ میجک جانسن، جس نے اپنے کریئر میں 138 مرتبہ ایک میچ میں دس سے زیادہ پوائنٹ، سکور کرنے میں مدد اور ری باؤنڈز حاصل کیے، اکثر 1000 سے اوپر پوائنٹ سکور کرتا تھا۔‘‘

سی بی ای کے ڈیٹا کے تاریخ وار موازنے کے ذریعے لیکرز سال در سال کی پیش رفت پر بھی زور دیتے تھے۔ رائلی کا کہنا ہے: ’’ہم نے نومبر 1986ء کا ڈیٹا، نومبر 1985ء کے ڈیٹا کے ساتھ رکھا اور کھلاڑیوں کو دکھایا کہ ان کی کارکردگی میں بہتری آئی ہے یا کمتری۔ پھر ہم نے انہیں دکھایا کہ نومبر کے مقابلے میں دسمبر 1986ء میں ان کی کارکردگی کیسی رہی ہے۔‘‘

لیکرز نے سی بی ای کا آغاز اکتوبر 1986ء سے کیا۔ آٹھ ماہ بعد وہ این بی اے کے چیمپئن بن چکے تھے۔ اگلے سال پیٹ رائلی کی سربراہی میں انہوں نے ایک اور چیمپئن شپ جیتی اور بیس سال میں لیکرز مسلسل دو مرتبہ این بی اے چیمپئن شپ جیتنے والی پہلی ٹیم بن گئی۔ بعدازاں اس نے کہا: ’’کسی بھی کام میں محنت کا لیول برقرار رکھنا سب سے اہم چیز ہے۔ کامیاب ہونے کا طریقہ یہ ہے کہ کام کو صحیح طریقے سے کرنا سیکھا جائے، پھر ہر بار اسی اسے طریقے کے مطابق انجام دیا جائے۔‘‘

سی بی ای پروگرام نظرثانی اور جائزے کی قوت کی بہترین مثال ہے۔ لیکرز میں ٹیلنٹ موجود تھا۔ سی بی ای نے انہیں اپنے ٹیلنٹ سے بھرپور استفادہ کرنے کا موقع دیا، اور اس امر کو یقینی بنایا کہ ان کی عادات زوال پذیر ہونے کے بجائے بہتری کی طرف گامزن ہوں۔

نظرثانی اور جائزے کے ذریعے تمام عادات میں طویل مدتی بنیادوں پر بہتری لائی جاسکتی ہے کیونکہ اس کی بدولت آپ اپنی غلطیوں سے باخبر ہوتے ہیں اور بہتری حاصل کرنے کے طریقوں پر غور کرنے کے قابل ہوتے ہیں۔ غوروفکر نہ کیا جائے تو ہم بہانے تراشتے ہیں، جواز گھڑتے ہیں اور خود سے جھوٹ بولتے ہیں۔ ہمارے پاس یہ جاننے کا کوئی طریقہ نہیں ہوتا کہ ہم گزرے ہوئے کل کے مقابلے میں بہتر کام کررہے ہیں یا بدتر۔

تمام شعبوں میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والوں نے جائزے اور نظرثانی کا کوئی نہ کوئی طریقہ اپنا رکھا ہوتا ہے اور ضروری نہیں کہ طریقہ بہت پیچیدہ ہو۔ کینیا سے تعلق رکھنے والا رنر، ایلوڈ کپ چوگے (Eliud Kipchoge) تاریخ کے عظیم ترین میراتھن رنرز میں شامل ہے اور

اولمپک گولڈ میڈل جیت چکا ہے۔ وہ اب بھی ہر پریکٹس کے بعد نوٹس لیتا ہے جن میں وہ اس دن کی ٹریننگ پر نظرثانی کرتا ہے اور دیکھتا ہے کہ کہاں بہتری کی گنجائش موجود ہے۔ اسی طرف گولڈ میڈل جیتنے والی پیراک کیٹی لیڈیکی (Katie Ledecky) اپنی کارکردگی کی بہتری کا تخمینہ ایک سے دس تک کے پیمانے پر لگاتی ہے اور اپنے کھانے پینے اور نیند کے حوالے سے نوٹس لکھتی ہے۔ وہ اس بات کا ریکارڈ بھی رکھتی ہے کہ دوسرے پیراکوں نے اپنے چکر کتنی دیر میں مکمل کیے۔ ہر ہفتے کے آخر پر اس کا کوچ ان نوٹس کو پڑھتا ہے اور ان میں اپنے خیالات کا اضافہ کرتا ہے۔

بات صرف کھلاڑیوں تک محدود نہیں۔ کامیڈین کرس راک جب تازہ میٹریل تیار کررہا ہوتا ہے تو وہ پہلے درجنوں مرتبہ چھوٹے چھوٹے نائٹ کلبوں میں پرفارم کرتا ہے اور سینکڑوں لطائف سنا کر ان کی آزمائش کرتا ہے۔ سٹیج پر وہ اپنے ساتھ ایک نوٹ پیڈ لے کر آتا ہے اور لکھتا ہے کہ کون سے لطیفوں پر اچھا ردِعمل ملا اور کہاں اسے اصلاح کی ضرورت ہے۔ جن چند فقروں پر سب سے زیادہ ردِعمل ملتا ہے، وہی اس کے نئے شو میں جگہ بنا پاتی ہیں۔

میں ایسے ایگزیکٹیوز اور سرمایہ کاروں کو جانتا ہوں جو ’’فیصلوں کا روزنامچہ‘‘ بناتے ہیں اور ان میں ہر ہفتے کے بڑے بڑے فیصلوں کا اندراج کرتے ہیں، ساتھ یہ کہ انہوں نے یہ فیصلے کیوں کیے اور ان سے وہ کیا نتائج حاصل کرنے کی توقع رکھتے ہیں۔ ہر مہینے کے آخر پر وہ اپنے فیصلوں پر نظرثانی کرتے ہیں تاکہ دیکھ سکیں کہ کہاں انہوں نے درست فیصلہ کیا اور کہاں ان سے غلطی ہوئی۔ (۱)

بہتری لانے کا تعلق محض عادات کو سیکھنے سے نہیں ہوتا، بلکہ ان کی مزید ’’فائن ٹیوننگ‘‘ کرنے سے بھی ہوتا ہے۔ جائزے اور نظرثانی سے یہ امر یقینی بنایا جاتا ہے کہ آپ اپنا وقت درست کاموں پر صرف کریں اور جہاں ضروری ہو اصلاحات کریں، جیسے پیٹ رائلی اپنے کھلاڑیوں کے کام میں ہر رات اصلاح کرتا تھا۔ اگر کوئی عادت غیرمؤثر ہوجائے تو آپ اس پر کاربند نہیں رہنا چاہیں گے۔

ذاتی طور پر وہ میں نظرثانی اور جائزے کے دو طریقے استعمال کرتا ہوں۔ ہر دسمبر میں، میں

---

(۱) فیصلوں کا روزنامچہ تیار کرنے میں دلچسپی رکھنے والے قارئین کے لیے میں نے نمونے کا ایک خاکہ تیار کیا ہے، جسے آپ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کرسکتے ہیں:

atomichabits.com/journal

ایک سالانہ ریویو کرتا ہوں جس کے دوران میں گزشتہ سال کا جائزہ لیتا ہوں۔ میں نے کتنے مضامین شائع کیے، کتنی دفعہ ورزش کی، کتنے نئے مقامات کی سیر کی اور ایسی دیگر چیزوں کو جمع کر کے میں سال بھر کے لئے اپنی عادات کا حاصل جمع نکالتا ہوں*۔ تب میں ان تین سوالوں کے جواب دے کر ہونے والی (اور نہ ہونے والی) پیش رفت کا جائزہ لیتا ہوں۔

☆ اس سال کیا اچھا ہوا؟

☆ کون سی چیز تھی جو اس سال زیادہ اچھے طریقے سے نہیں ہو سکی؟

☆ میں نے کیا سیکھا؟(۱)

چھ ماہ بعد جب موسم گرما کا آغاز ہوتا ہے تو میں ایک ''دیانتداری کی رپورٹ'' (Integrity Report) کرتا ہوں۔ ہر کسی کی طرح میں بھی بہت سی غلطیاں کرتا ہوں۔ میری دیانتداری کی رپورٹ مجھے یہ جاننے میں مدد دیتی ہے کہ مجھ سے کہاں غلطی ہوئی اور مجھے اصلاح کرنے کے لئے تحریک فراہم کرتی ہے۔ میں اسے اپنی بنیادی اقدار پر دوبارہ نگاہ ڈالنے اور یہ تعین کرنے کے وقت کے طور پر استعمال کرتا ہوں کہ میں ان کے مطابق زندگی گزار رہا ہوں یا نہیں۔ اس وقت میں اپنی پہچان کا جائزہ لیتا ہوں اور سوچتا ہوں کہ میں ویسا انسان بننے کے لئے کیا کر سکتا ہوں، جیسا کہ میں بننا چاہتا ہوں۔(۲)

دیانتداری کی میری سالانہ رپورٹیں مجھے تین سوالوں کے جواب دیتی ہیں:

1۔ میری زندگی اور میرا کام کن بنیادی اقدار کے تحت چل رہا ہے؟

2۔ اس وقت میں دیانتداری کے ساتھ کیسے جی رہا ہوں اور کام کر رہا ہوں؟

3۔ میں مستقبل کے لئے ایک بہتر معیار کیسے قائم کر سکتا ہوں؟

ان دو رپورٹوں کو تیار کرنے میں زیادہ وقت نہیں لگتا، ہر سال محض چند گھنٹے، لیکن عمدگی اور بہتری کے حوالے سے ان ادوار کی اہمیت بہت زیادہ ہے۔ ان کی بدولت میں اس بتدریج زوال سے بچ جاتا ہوں جو اس وقت رونما ہوتا ہے جب میری توجہ کسی اور طرف ہوتی ہے۔ یہ ہر سال

---

(۱) میرے گزشتہ سالانہ ریویو آپ یہاں دیکھ سکتے ہیں:

jamesclear.com/annual-review.

(۲) میری دیانتداری کی گزشتہ رپورٹس آپ یہاں دیکھ سکتے ہیں:

jamesclear.com/integrity

مجھے یاد دلاتے ہیں کہ اپنی مطلوبہ شخصیت کا جائزہ لوں اور دیکھوں کہ کس طرح میری عادات ویسا انسان بننے میں میری مدد کر رہی ہیں جیسا کہ میں بننا چاہتا ہوں۔ یہ بتاتے ہیں کہ کب مجھے اپنی عادات کو ''اپ گریڈ'' کرنا ہے اور نئے چیلنجز کا سامنا کرنا ہے اور کب مجھے اپنی رفتار میں کمی لا کر مبادیات پر توجہ مرکوز کرنی ہے۔

غور و فکر کرنے سے تناظر بھی واضح ہوتا ہے۔ اپنے جمع در جمع اثر کی بدولت روزمرہ کی عادات بے حد قوت کی حامل ہوتی ہیں، لیکن ہر معمول کے فیصلے کے بارے میں بہت زیادہ تشویش کا شکار ہونا ایسا ہی ہے جیسے آپ آئینے کو ایک انچ کے فاصلے پر رکھ کر اپنا چہرہ دیکھنے کی کوشش کر رہے ہوں۔ آپ کو ہر عیب نظر آتا ہے اور وسیع تر منظرنامہ آپ کی نگاہوں سے اوجھل ہو جاتا ہے۔ فیڈ بیک حد سے زیادہ بڑھ جاتا ہے۔ اس کے برعکس، اگر اپنی عادات کا کبھی جائزہ لیا جائے تو یہ ایسے ہی ہے جیسے کبھی آئینہ نہ دیکھا جائے۔ آپ کو وہ نقائص بھی نظر نہیں آتے جن کی آسانی سے اصلاح ہو سکتی ہے، شرٹ پر ایک داغ، دانت میں پھنسا ہوا خوراک کا ریزہ۔ فیڈ بیک حد سے کم ہو جاتا ہے۔ کبھی کبھار کا جائزہ اور نظر ثانی ایسے ہی ہے جیسے آپ مناسب فاصلے سے آئینے میں اپنا جائزہ لیں۔ وسیع تر منظرنامے کو نگاہ میں رکھتے ہوئے آپ دیکھ لیتے ہیں کہ کہاں کہاں تبدیلی کی ضرورت ہے۔ آپ پورے پہاڑی سلسلے کو دیکھنا چاہتے ہیں، ہر چوٹی اور وادی پر اٹکنا نہیں چاہتے۔

آخری بات، جائزے اور نظر ثانی سے رویئے کی تبدیلی کے اہم ترین پہلوؤں میں سے ایک یعنی پہچان پر دوبارہ نگاہ ڈالنے کا موقع مل جاتا ہے۔

پابہ زنجیر کرنے والے عقائد و نظریات سے نجات

ابتداء میں اپنی مطلوبہ پہچان کے شواہد حاصل کرنے کے لئے عادت کی دہرائی بنیادی اہمیت کی حامل ہوتی ہے۔ تاہم اس پہچان پر گرفت حاصل کر لینے کے بعد یہی عقائد و نظریات آپ کو نشوونما کی اگلی منزل تک پہنچنے سے روک سکتے ہیں۔ جب پہچان آپ کے خلاف جانے لگتی ہے تو یہ آپ میں ایک طرح کا ''فخر'' پیدا کر دیتی ہے، جس کے تحت آپ اپنی کمزوریوں سے نگاہیں چرانے لگتے ہیں اور یوں یہ آپ کی حقیقی بلوغت کی راہ میں رکاوٹ بن جاتی ہے۔ یہ عادات تشکیل دینے کے سب سے منفی پہلوؤں میں سے ایک ہے۔

کوئی خیال ہمارے لئے جتنا زیادہ مقدس ہوگا، مطلب یہ کہ ہماری پہچان سے اس کا تعلق

جتنا زیادہ مضبوط ہوگا، ہم اتنی ہی شدت سے اس پر ہونے والی تنقید کا جواب دیں گے۔ یہ آپ کو ہر انڈسٹری میں ہوتا ہوا نظر آتا ہے۔ وہ سکول ٹیچر جو تدریس کے جدت طراز طریقوں کو نظر انداز کرتی ہے اور اپنے آزمودہ طریقوں پر کاربند رہتی ہے۔ تجربے کار مینیجر جو معاملات ''اپنے طریقے'' سے چلانے پر بضد ہوتا ہے۔ سرجن جو اپنے کم عمر ساتھیوں کی تجاویز کو رد کر دیتا ہے۔ میوزک بینڈ جو ایک بہترین پہلی البم تیار کرتا ہے اور پھر اسی پر پھنس کے رہ جاتا ہے۔ ہم کسی پہچان کو جتنی سختی سے پکڑتے ہیں، اس کی حدود سے ماورا ہو کر نشوونما پانا اتنا ہی مشکل ہو جاتا ہے۔

اس سے بچنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ اپنی پہچان کے کسی ایک پہلو کو اپنی شخصیت کا غالب حصہ نہ بنایا جائے۔ سرمایہ کار پال گراہم کے الفاظ میں: ''اپنی پہچان چھوٹی رکھیے۔'' ایک مخصوص عقیدے کو آپ اپنی زندگی میں جتنی زیادہ جگہ دیں گے، زندگی کی طرف سے کوئی چیلنج سامنے آنے پر اس کا مقابلہ کرنے میں اتنے ہی کمزور پڑیں گے۔ کسی مخصوص پوزیشن یا عہدے سے آپ کی وابستگی جتنی زیادہ ہوگی، اس سے محروم ہونے پر آپ کو اتنی ہی زیادہ تکلیف ہوگی۔ اگر آپ نباتات خور (vegan) ہیں اور کسی جسمانی عارضے کی وجہ سے آپ کو خوراک تبدیل کرنے پر مجبور ہونا پڑتا ہے تو آپ ''شناخت کے بحران'' کے شکار ہو جائیں گے۔ جب آپ کسی ایک پہچان سے بہت زیادہ وابستہ ہو جاتے ہیں تو آپ بھربھرے ہو جاتے ہیں۔ وہ ایک چیز ہاتھ سے نکلی تو اپنا آپ بھی ہاتھ سے نکل جاتا ہے۔

نوجوانی کے زیادہ تر ایام کے دوران، ایتھلیٹ ہونا میری پہچان کا ایک بڑا حصہ تھا۔ بیس بال کا کریئر ختم ہوا تو مجھے خود کو ڈھونڈنے میں دشواری ہونے لگی۔ جب آپ اپنی ساری زندگی خود کو ایک پہچان تک محدود رکھنے میں گزار دیتے ہیں اور وہ پہچان ختم ہو جاتی ہے، تو پھر آپ کون ہوتے ہیں؟

سابق فوجی اور سابق کارجو بھی ایسے ہی احساسات کا ذکر کرتے ہیں۔ اگر آپ کی پہچان کسی ایسی سوچ سے وابستہ ہے کہ ''میں ایک بہترین فوجی ہوں''، تو ریٹائرمنٹ کے بعد کیا ہوتا ہے؟ کئی کاروباری افراد کے لئے ان کی پہچان کچھ یوں ہوتی ہے: ''میں ایک سی ای او ہوں'' یا ''میں ایک بانی ہوں''۔ اگر آپ نے ساری زندگی اپنے کاروبار پر محنت کرتے گزاری ہے تو اس کے ہاتھ سے نکل جانے کے بعد آپ کیسا محسوس کریں گے؟

پہچان کی گمشدگی کے اثرات کم کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ اپنی پہچان کو ایسے انداز میں ترتیب

دیا جائے کہ اگر آپ کا موجودہ کردار تبدیل بھی ہو جائے تو بھی پہچان کے اہم پہلو برقرار رہیں۔

☆ ''میں ایتھلیٹ ہوں'' بن جاتا ہے ''میں ایسا انسان ہوں جو ذہنی طور مضبوط ہے اور جسمانی چیلنجز کا سامنا کرنا پسند کرتا ہے۔''

☆ ''میں ایک بہترین فوجی ہوں'' بن جاتا ہے ''میں ایسا انسان ہوں جو ڈسپلن کا پابند ہے، قابل اعتماد ہے اور ٹیم میں بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرتا ہے۔''

☆ ''میں سی ای او ہوں'' بن جاتا ہے ''میں ایسا انسان ہوں جو چیزیں بناتا اور تخلیق کرتا ہے۔''

اچھے انداز میں منتخب کی جائے تو پہچان بھربھری ہونے کے بجائے لچکدار ہو سکتی ہے۔ جیسے پانی ایک رکاوٹ کے دائیں بائیں سے ہو کر نکل جاتا ہے، اسی طرح آپ کی پہچان بدلتے ہوئے حالات کے مخالف جانے کے بجائے ان کے ساتھ چلتی ہے۔

''تاؤتی چنگ'' (Tao Te Ching) سے لیا گیا یہ اقتباس ان افکار کا بہترین انداز میں خلاصہ کرتا ہے:

انسان نرم اور لچکیلے پیدا ہوتے ہیں،
مرتے ہیں تو اکڑے ہوئے اور سخت۔
پودے نرم اور لچکیلے پیدا ہوتے ہیں
مرتے ہیں تو بھربھرے اور خشک۔
اسی طرح جو بھی سخت اور بے لچک ہوتا ہے
وہ موت کا مرید ہوتا ہے۔
جو بھی نرم اور لچکیلا ہوتا ہے
وہ زندگی کا مرید ہوتا ہے۔
سخت اور اکڑے ہوئے توڑ دیئے جائیں گے
نرم اور لچکیلے غالب آئیں گے۔

(لاؤزے)

عادات سے بہت سے فائدے ملتے ہیں لیکن منفی پہلو یہ ہے کہ یہ ہمیں سوچ اور عمل کے پرانے طریقوں کا قیدی بنا دیتی ہیں، تب بھی جب ہمارے آس پاس دنیا بدل رہی ہوتی ہے۔ ہر چیز بے ثبات ہے۔ زندگی ہر لمحہ بدلتی رہتی ہے، اس لئے آپ کو بھی وقتاً فوقتاً چیک کرتے رہنا

چاہئے کہ آپ کی پرانی عادات اور عقائد و نظریات آپ کو فائدہ دے رہے ہیں یا نہیں۔

خود آگاہی کا فقدان زہر ہے۔ غور و فکر اور نظرِ ثانی اس کا تریاق ہے۔

خلاصہ

☆ عادات کا مثبت پہلو یہ ہے کہ ہم سوچے بغیر کام کر سکتے ہیں۔ منفی پہلو یہ ہے کہ ہم چھوٹی چھوٹی غلطیوں پر توجہ دینا چھوڑ دیتے ہیں۔

☆ عادات + سوچی سمجھی مشق = مہارت

☆ جائزہ اور نظرِ ثانی ایسا عمل ہے جو آپ کو وقت کے ساتھ ساتھ اپنی کارکردگی سے آگاہ رہنے کے قابل بناتا ہے۔

☆ ہم کسی پہچان کو جتنی سختی سے پکڑتے ہیں، اس کی حدود سے ماورا ہو کر نشوونما پانا اتنا ہی مشکل ہو جاتا ہے۔

اختتامیہ

دیرپا نتائج حاصل کرنے کا طریقہ

ایک قدیم یونانی حکایت ہے جسے "سوریٹیز کا قولِ متناقض" (Sorites Paradox) کہا جاتا ہے۔ یہ اس اثر کے بارے میں بات کرتی ہے جو کسی چھوٹے سے فعل کو ایک خاص حد تک دہرانے سے حاصل ہو سکتا ہے۔ اس قولِ متناقض کی ایک شکل کچھ یوں ہے: کیا ایک سکہ کسی انسان کو امیر بنا سکتا ہے؟ اگر آپ کسی شخص کو دس سکوں کا ڈھیر دے دیں تو آپ یہ دعویٰ نہیں کریں گے کہ وہ شخص امیر ہو گیا ہے۔ لیکن اگر آپ ایک سکہ بڑھا دیں تو کیا ہو گا؟ ایک اور سکہ؟ ایک اور سکہ؟ کسی نہ کسی مقام پر آپ کو یہ اعتراف کرنا ہو گا کہ اگر ایک سکہ کسی کو امیر نہ بنائے تو وہ امیر نہیں ہو سکتا۔(1)

یہی بات ایٹمی عادات کے بارے میں بھی کہی جا سکتی ہے۔ کیا ایک چھوٹی سی تبدیلی آپ کی زندگی بدل سکتی ہے؟ مشکل ہے کہ آپ اس کا جواب ہاں میں دیں۔ لیکن اگر آپ نے ایک تبدیلی اور کر لی تو پھر؟ پھر ایک اور؟ پھر ایک اور؟ کسی نہ کسی مقام پر آپ کو اعتراف کرنا ہو گا کہ ایک چھوٹی سی تبدیلی سے آپ کی زندگی کی کایا کلپ ہو گئی۔

عادات کی تبدیلی کا حتمی مقصد ایک اکلوتی ایک فیصد کی بہتری ہے نہیں بلکہ ایسی ہزاروں بہتریاں ہیں۔ یہ بہت سی ایٹمی عادات کے یکجا ہونے کا نام ہے، جن میں سے ہر ایک پورے نظام کی بنیادی اکائی کی حیثیت رکھتی ہو۔

ابتداء میں چھوٹی چھوٹی بہتریاں اکثر بے معنی معلوم ہوتی ہیں کیونکہ نظام کا دھارا انہیں بہا لے جاتا ہے۔ جیسے ایک سکہ آپ کو امیر نہیں بنائے گا، ویسے ایک مثبت تبدیلی جیسا کہ ایک منٹ مراقبہ کرنا یا روزانہ ایک صفحہ پڑھنا، سے واضح تبدیلی آنے کے امکانات بہت کم ہیں۔

تاہم، جیسے جیسے آپ چھوٹی تبدیلیوں کو تہہ در تہہ جماتے جاتے ہیں تو زندگی کے ترازو کے پلڑے حرکت میں آنے لگتے ہیں۔ ہر بہتری ایسی ہی ہے جیسے آپ ترازو کے مثبت پلڑے میں ریت کا ایک ذرہ ڈالتے ہوئے آہستہ آہستہ معاملات کو اپنے حق میں کر لیں۔ اگر آپ اس جے

---

(1) "سوریٹیز" کو یونانی لفظ "سوروس" (sorós) سے اخذ کیا گیا ہے، جس کا مطلب ہے "ڈھیر"۔

رہے تو بالآخر جھکاؤ کا نقطہ آ جائے گا۔ اچانک، اچھی عادات پر کاربند رہنا آسان معلوم ہونے لگے گا۔ نظام کا دھارا آپ کے خلاف چلنے کے بجائے آپ کے حق میں چلنے لگے گا۔

اس کتاب میں ہم نے اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے درجنوں افراد کے قصے دیکھے ہیں۔ ہم نے اولمپکس میں گولڈ میڈل جیتنے والے کھلاڑیوں، ایوارڈ یافتہ فنکاروں، بزنس کے لیڈرز، جان بچانے والے ڈاکٹروں، اور سٹار کامیڈینز کے بارے میں سنا ہے، جن سب نے چھوٹی چھوٹی عادتوں کی سائنس کا استعمال کرتے ہوئے اپنے ہنر کو صیقل کیا اور اپنے شعبے میں چوٹی تک پہنچ گئے۔ جن افراد، ٹیموں اور اداروں کے بارے میں ہم نے بات کی ہے، ان میں سے ہر ایک کے حالات مختلف تھے، مگر آخر میں وہ ایک ہی انداز میں ترقی کی سیڑھیاں چڑھے: چھوٹی چھوٹی، مستقل اور متواتر بہتریوں پر کام کرتے رہنے سے۔

کامیابی کی منزل نہیں جس تک پہنچا جائے، کوئی اختتامی لکیر نہیں جسے عبور کیا جائے۔ یہ بہتری لانے کا ایک سسٹم ہے، تراش خراش کا ایک مسلسل عمل۔ پہلے باب میں، میں نے کہا تھا۔ ''اگر آپ کو اپنی عادات تبدیل کرنے میں مشکل پیش آ رہی ہے تو مسئلہ آپ کے ساتھ نہیں ہے۔ مسئلہ آپ کے سسٹم کے ساتھ ہے۔ بری عادات بار بار اس لئے نہیں دہرائی جاتیں کیونکہ آپ تبدیل ہونا نہیں چاہتے، بلکہ اس لئے کہ آپ کا تبدیلی لانے والا نظام ہی غلط ہے۔''

اس کتاب کے اختتام کو پہنچتے ہوئے میں امید کرتا ہوں کہ اب آپ کے لئے اس کا الٹ سچ ثابت ہو گیا ہو۔ رویئے کی تبدیلی کے چار قوانین کی صورت میں آپ کے پاس ہتھیاروں اور حکمت عملیوں کا ایک ذخیرہ آ گیا ہے جنہیں استعمال کرتے ہوئے آپ بہتر سسٹم بنا سکتے ہیں اور بہتر عادات تشکیل دے سکتے ہیں۔ بعض اوقات کسی عادت کو یاد رکھنا مشکل ہو گا اور آپ کو اسے نمایاں بنانا ہو گا۔ بعض اوقات آپ کا آغاز کرنے کو دل نہیں چاہ رہا ہو گا اور آپ کو اسے پُرکشش بنانا ہو گا۔ بہت مرتبہ ایسا ہو گا کہ کوئی عادت آپ کو بہت مشکل لگے گی اور آپ کو اسے آسان بنانا ہو گا۔ اور بعض اوقات آپ کا دل اس پر کاربند رہنے کو نہیں چاہے گا اور آپ کو اسے تسکین بخش بنانا ہو گا۔

رویئے یہاں آسان ہوتے ہیں	رویئے یہاں مشکل ہوتے ہیں
نمایاں	نگاہوں سے اوجھل
پُرکشش	بے کشش
آسان	دشوار
تسکین بخش	تسکین سے خالی

> عادات کو نمایاں، پُرکشش، آسان اور تسکین بخش بنا کر آپ کو انہیں پیمانے کے دائیں طرف لانا ہو گا۔ اس دوران، بری عادات کو نگاہوں سے اوجھل، بے کشش، دشوار اور تسکین سے خالی بنا کر انہیں پیمانے کے بائیں طرف دھکیلنا ہو گا۔

یہ ایک مسلسل جاری رہنے والا عمل ہے۔ یہاں کوئی اختتامی لکیر نہیں۔ کوئی مستقل حل نہیں۔ جب بھی آپ بہتری کی ضرورت محسوس کر رہے ہوں تو آپ رویئے کی تبدیلی کے چاروں قوانین کے درمیان گھوم سکتے ہیں تاوقتیکہ اگلی رکاوٹ سے آپ کا سامنا نہ ہو جائے۔ اسے نمایاں بنایئے۔ اسے پُرکشش بنایئے۔ اسے آسان بنایئے۔ اسے تسکین بخش بنایئے۔ بار بار یہی بات۔ ہمیشہ ایک فیصد کی اگلی بہتری حاصل کرنے کے لئے کوشاں۔

دیرپا نتائج حاصل کرنے کا طریقہ یہی ہے کہ کبھی رکا نہ جائے۔ اگر آپ رکے بغیر آگے بڑھتے رہیں تو غیر معمولی کام انجام دے سکتے ہیں۔ اگر آپ کام سے ہاتھ نہ روکیں تو غیر معمولی کاروبار کھڑا کر سکتے ہیں۔ اگر آپ ورزش کرنا بند نہ کریں تو غیر معمولی جسم بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ سیکھنے کا عمل نہ چھوڑیں تو غیر معمولی علم حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ بچت کرنا ترک نہ کریں تو غیر معمولی بینک بیلنس حاصل کر سکتے ہیں۔ اگر آپ پرواہ کرنا نہ چھوڑیں تو غیر معمولی دوستیاں استوار کر سکتے ہیں۔ چھوٹی چھوٹی عادات جمع نہیں ہوتیں، جمع در جمع ہوتی ہیں۔

یہ ایٹمی عادات کی قوت ہے۔ چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں، غیر معمولی نتائج۔

ضمیمہ

آگے آپ کو کیا پڑھنا چاہئے؟

اس کتاب کو پڑھنے کا وقت نکالنے کے لئے بہت بہت شکریہ۔ آپ کے ساتھ اپنی محنت کو شیئر کر کے مجھے بہت اچھا لگا۔ اگر آپ آئندہ مطالعے کے لئے کسی چیز کی تلاش میں ہیں، تو مجھے ایک تجویز دینے کی اجازت دیجئے۔

اگر آپ کو ''ایٹمی عادات'' اچھی لگی ہے تو پھر آپ کو میری دیگر تحاریر بھی پسند آ سکتی ہیں۔ میرے تازہ ترین مضامین میرے مفت نیوز لیٹر کے ذریعے بھجوائے جاتے ہیں۔ نیوز لیٹر کے قارئین کو سب سے پہلے میری نئی کتابوں اور پراجیکٹس کے بارے میں جاننے کو بھی ملتا ہے۔ آخری بات یہ کہ اپنی تحاریر کے علاوہ، ہر سال میں مختلف النوع موضوعات پر دیگر مصنفین کی تحریر کردہ اپنی پسندیدہ کتابوں کی ایک فہرست بھی ارسال کرتا ہوں۔

نیوز لیٹر کے لئے آپ یہاں سائن اَپ کر سکتے ہیں:

jamesclear.com/newsletter

چار قوانین سے اخذ کردہ چھوٹے سبق

اس کتاب میں، میں نے انسانی رویئے کا چار مراحل پر مشتمل ماڈل متعارف کرایا ہے: ایماء، طلب، ردِعمل، صلہ۔ یہ فریم ورک ہمیں محض یہ نہیں سکھاتا کہ نئی عادات کیسے تشکیل دی جائیں بلکہ انسانی رویئے کے بارے میں چند دلچسپ انکشافات بھی کرتا ہے۔

مسئلے کا مرحلہ

1۔ ایماء　　2۔ طلب

حل کا مرحلہ

3۔ ردِعمل　　4۔ صلہ

اس حصے میں، میں نے چند اسباق (اور عمومی عقل کی چند باتیں) جمع کئے ہیں جن کی اس ماڈل کے ذریعے تصدیق ہوتی ہے۔ ان مثالوں کا مقصد اس امر کو واضح کرنا ہے کہ انسانی رویئے پر بات کی جا رہی ہو تو یہ فریم ورک کتنا مفید اور وسیع ثابت ہوتا ہے۔ ایک دفعہ اس ماڈل کو سمجھ لینے کے بعد آپ کو ہر جگہ اس کی مثالیں نظر آنے لگیں گی۔

☆ آگاہی خواہش سے پہلے پیدا ہوتی ہے۔

جب آپ کسی ایماء کے ساتھ معانی منسوب کرتے ہیں تو طلب جنم لیتی ہے۔ آپ کا دماغ آپ کی موجودہ کیفیت کو بیان کرنے کے لئے ایک جذبہ یا احساس تشکیل دیتا ہے، اور اس کا مطلب یہ ہے کہ طلب کوئی موقع نظر آنے کے بعد ہی پیدا ہو سکتی ہے۔

☆ خوشی محض خواہش کے عدم وجود کا نام ہے۔

کوئی ایماء نظر آنے پر تبدیلی کی خواہش پیدا نہ ہو تو اس کا مطلب ہے کہ آپ موجودہ صورتِ حال سے مطمئن ہیں۔ خوشی کا مطلب مزہ (یعنی لطف یا تسکین) پانا نہیں، بلکہ خواہش کا نہ ہونا ہے۔ یہ اس وقت ملتی ہے جب آپ کو کسی دوسرے احساس کی خواہش نہ ہو۔ جب آپ کے اندر اپنی حالت کو بدلنے کی خواہش نہ رہے تو آپ خوشی کی کیفیت میں داخل ہو جاتے ہیں۔

تاہم خوشی لمحاتی ہوتی ہے کیونکہ کوئی نئی خواہش کسی بھی وقت پیدا ہو سکتی ہے۔ جیسا کہ قائد بدرس (Caed Budris) کہتا ہے: ''ایک خواہش کے پورا ہونے اور نئی خواہش کے پیدا

ہونے کے درمیانی وقفے کا نام خوشی ہے۔'' اسی طرح، ایک تبدیلی کی خواہش پیدا ہونے اور اس تبدیلی کو حاصل کر لینے کے درمیانی وقفے کا نام دُکھ ہے۔

☆ ہم لطف کے تصور کے پیچھے بھاگتے ہیں۔

ہمیں لطف کے اس تصور کی طلب ہوتی ہے جو ہم نے اپنے اذہان میں بنا رکھا ہوتا ہے۔ عمل کرتے وقت ہمیں معلوم نہیں ہوتا کہ اس تصور کو حاصل کر لینے کا تجربہ کیسا ہوگا (یا ہمیں اس سے تسکین ملے گی بھی یا نہیں)۔ تسکین کا احساس ہمیشہ بعد میں آتا ہے۔ آسٹریائی نیورولوجسٹ وکٹر فرینکل (Victor Frankl) نے جب کہا تھا کہ خوشی کا تعاقب نہیں کیا جا سکتا، یہ بعد میں پیدا ہونی چاہیے، تو اس کا مطلب یہی تھا۔ خواہش کا تعاقب کیا جاتا ہے۔ لطف و مسرت عمل کے بعد پیدا ہوتے ہیں۔

☆ جب آپ اپنے مشاہدات کو مسائل میں تبدیل کرنا چھوڑ دیتے ہیں تو سکون مل جاتا ہے۔

کسی بھی رویئے کا پہلا قدم مشاہدہ ہوتا ہے۔ آپ کوئی ایماء، معلومات کا کوئی ٹکڑا، کوئی واقعہ دیکھتے ہیں۔ اگر آپ اپنی دیکھی ہوئی چیز کے حوالے سے عمل کرنے کی خواہش نہ رکھیں تو آپ پُرسکون ہوتے ہیں۔

ہر چیز کی اصلاح کرنے کا نام طلب ہے۔ طلب کے بغیر مشاہدہ کرنے کا مطلب یہ جان لینا ہے کہ آپ کا ہر چیز کی اصلاح کرنا ضروری نہیں۔ آپ کی خواہشات بے لگام گھوڑے کی مانند نہیں۔ آپ کو موجودہ حالت میں تبدیلی کی خواہش نہیں۔ آپ کا دماغ آپ کے حل کرنے کے لئے کوئی مسئلہ نہیں تراش رہا۔ آپ محض دیکھ رہے ہیں اور جی رہے ہیں۔

☆ مناسب وجہ مل جائے تو مناسب حل بھی مل جاتا ہے۔

جرمن فلسفی اور شاعر فریڈرک نطشے کا مشہور قول ہے: ''جس کے پاس جینے کی وجہ ہو، وہ تقریباً کسی بھی مسئلے کا حل ڈھونڈ سکتا ہے۔'' اس قول میں انسانی رویئے کے بارے میں ایک اہم سچائی پوشیدہ ہے۔ اگر آپ کی خواہش اور تحریک میں خاطر خواہ شدت ہو (مطلب یہ کہ آپ کے پاس عمل کرنے کی وجہ ہو) تو دشوار ہونے کے باوجود آپ کام کر گزریں گے۔ بڑی طلب ہوگی تو بڑا کام ہوگا، اس وقت بھی جب راستہ کٹھنائیوں سے پُر ہو۔

☆ متجسس ہونا زیادہ بہتر ہے بہ نسبت ذہین ہونے کے۔

آپ کے پاس تجسس ہو اور جوش و خروش بھی تو یہ ذہین ہونے سے زیادہ بہتر ہے کیونکہ یہ

آپ کو عمل کی راہ پر لے جاتا ہے۔ اکیلی ذہانت نتائج حاصل نہیں کر سکتی کیونکہ یہ آپ کو عمل پر مجبور نہیں کرتی۔ رویہ خواہش سے جنم لیتا ہے، ذہانت سے نہیں۔ جیسا کہ نوال روی کانت کا کہنا ہے:

''کوئی بھی کام کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ پہلے اس کی خواہش پیدا کی جائے۔''

☆ رویئے جذبات کے زور پر چلتے ہیں۔

کسی نہ کسی اعتبار سے ہر فیصلہ، جذباتی فیصلہ ہوتا ہے۔ حرکت میں آنے کے لئے آپ کی عقلی وجوہات خواہ کچھ بھی ہوں، آپ ان پر عمل کسی جذبے کی وجہ سے ہی کرتے ہیں۔ بلکہ جن لوگوں کے دماغ میں جذبات کے مراکز کسی وجہ سے مجروح ہو گئے ہوں، وہ عمل کرنے کی کئی وجوہات بیان کر سکتے ہیں لیکن پھر بھی حرکت میں نہیں آتے کیونکہ انہیں مجبور کرنے کے لئے کوئی جذبہ موجود نہیں ہوتا۔ یہی وجہ ہے کہ طلب، ردِعمل سے پہلے آتی ہے۔ احساس پہلے پیدا ہوتا ہے، پھر رویہ جنم لیتا ہے۔

☆ جذبات سے گزر چکنے کے بعد ہی ہم عقل و منطق کی طرف رجوع کرتے ہیں۔

دماغ پہلے محسوس کرتا ہے، پھر سوچتا ہے۔ ہمارا پہلا ردِعمل...... ذہن کا تیز رفتار، غیر شعوری حصہ...... محسوس کرنے اور پیش بندی کرنے کے لئے ہے۔ ہمارا دوسرا ردِعمل...... ذہن کا سست رفتار، شعوری حصہ...... وہ ہے جو ''سوچنے'' کا کام کرتا ہے۔

ماہرین نفسیات اسے سسٹم 1 (احساسات اور فوری ادراک) بمقابلہ سسٹم 2 (عقلی تجزیہ) کا نام دیتے ہیں۔ احساسات پہلے پیدا ہوتے ہیں (سسٹم 1)، عقل و منطق کی باری اس کے بعد آتی ہے (سسٹم 2)۔ جب دونوں میں ہم آہنگی ہو تو بہت فائدہ ہوتا ہے لیکن اگر ہم آہنگی نہ ہو تو سوچ غیر منطقی اور جذباتی ہو جاتی ہے۔

☆ آپ کا ردِعمل آپ کے جذبات کی پیروی کرتا ہے۔

ہماری سوچ اور فعل کی جڑیں اکثر عقل و منطق سے نہیں بلکہ پسندیدگی سے پھوٹتی ہیں۔ حقائق کا ایک ہی مجموعہ دو افراد کے سامنے رکھا جائے تو ان کا ردِعمل ایک دوسرے سے بہت مختلف ہو سکتا ہے کیونکہ ان کے اپنے اپنے جذباتی ''فلٹر'' ہوتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ اگر عقل و دانش کو متاثر کرنے کے بجائے جذبات کو متاثر کرنے کی کوشش کی جائے تو زیادہ گہرا اثر ہوتا ہے۔ اگر کوئی موضوع کسی کو جذباتی بنا دیتا ہے تو وہ حقائق کی طرف کم ہی دھیان دے گا۔ یہی وجہ ہے کہ دانشمندانہ فیصلہ سازی کے لئے جذبات بہت بڑا خطرہ ثابت ہو سکتے ہیں۔

دوسرے الفاظ میں، زیادہ تر لوگوں کا خیال ہوتا ہے کہ عقل و دانش پر مبنی ردِعمل وہ ہے جو ان کے لئے مفید ہو، ایسا ردِعمل جو ان کی خواہشات کی تسکین کرے۔ اگر جذباتی لحاظ سے غیر جانبداری برتتے ہوئے کسی صورتِ حال کو دیکھا جائے تو آپ کا ردِعمل جذباتی ہونے سے زیادہ حقائق پر مبنی ہوگا۔

☆ دُکھ سے ترقی کی راہ کھلتی ہے۔

دنیا کے سب دُکھ اپنی حالت میں تبدیلی کی خواہش سے پیدا ہوتے ہیں۔ دنیا کی ساری ترقی بھی اسی وجہ سے ممکن ہو پائی ہے۔ اپنی حالت میں تبدیلی کی خواہش آپ کو عمل کی تحریک دیتی ہے۔ زیادہ پانے کی خواہش ہم انسانوں کو اصلاحات کرنے، نئی ٹیکنالوجیز بنانے، اور بلند تر معیار تک پہنچنے پر آمادہ کرتی ہے۔ طلب ہو تو ہم غیر مطمئن مگر عمل پر آمادہ ہوتے ہیں۔ طلب نہ ہو تو ہم مطمئن مگر آرزو سے خالی ہوتے ہیں۔

☆ آپ کے افعال آپ کی خواہش کی شدت کو ظاہر کرتے ہیں۔

اگر آپ کہتے رہیں کہ آپ کوئی چیز حاصل کرنا چاہتے ہیں مگر اس کے لئے محنت نہ کریں تو مطلب یہ کہ حقیقی معنوں میں آپ اس چیز کے خواہشمند نہیں۔ اب وقت ہے کہ اپنے ساتھ ایک مخلصانہ گفتگو کی جائے۔ آپ کے افعال آپ کی حقیقی وجوہاتِ عمل کو ظاہر کرتے ہیں۔

☆ قربانی دینے کے بعد ہی صلہ ملتا ہے۔

ردِعمل (توانائی کی قربانی) ہمیشہ صلے (وسائل کا حصول) سے پہلے آتا ہے۔ ''دوڑ کا نشہ'' پوری قوت سے دوڑ لگانے کے بعد ہی ملتا ہے۔ صلہ توانائی صرف کرنے کے بعد ہی پایا جاسکتا ہے۔

☆ خود پر کنٹرول رکھنا مشکل ہے کیونکہ اس سے تسکین نہیں ملتی۔

صلہ وہ نتیجہ ہے جو آپ کی طلب کی تسکین کرے۔ اس کی بدولت خود پر کنٹرول غیر مؤثر ہو جاتا ہے کیونکہ اپنی خواہشات کو دبا کر رکھنا، اکثر صورتوں میں، ان کو ختم نہیں کرتا۔ ترغیب و تحریص کے خلاف مزاحمت کرنے سے آپ کی طلب کی تسکین نہیں ہوتی، آپ محض اسے نظر انداز کر رہے ہوتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں وقتی طور پر طلب ختم ہو جاتی ہے۔ خود پر کنٹرول کا مطلب ہے کہ آپ خواہش کو پورا کرنے کے بجائے اس سے نجات حاصل کرلیں۔

☆ ہماری تسکین کا انحصار ہماری توقعات پر ہوتا ہے۔

ہماری طلب اور ہمارے صلے کے درمیان پایا جانے والا خلا فیصلہ کرتا ہے کہ کوئی عمل کرنے

کے بعد ہم کتنی تسکین محسوس کرتے ہیں۔ اگر توقعات اور نتائج کے درمیان ناموزونیت مثبت ہے (حیرت اور خوشی) تو مستقبل میں کسی رویئے کو دہرانے کے امکانات بڑھ جاتے ہیں۔ اگر ناموزونیت منفی ہے (مایوسی اور جھنجھلاہٹ) تو امکانات کم ہو جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر، اگر آپ کو دس ڈالر کی توقع تھی مگر سو ڈالر مل گئے تو آپ کو بہت خوشی ہوگی۔ اگر آپ کو سو ڈالر کی توقع تھی مگر دس ڈالر ملے تو آپ کو مایوسی ہوگی۔ بلند توقعات کے بعد ہونے والا اوسط درجے کا تجربہ مایوس کن ہوتا ہے۔ کم توقعات کے بعد ہونے والا اوسط درجے کا تجربہ خوش کن ہوتا ہے۔ جب نتیجہ دیکھ کر پیدا ہونے والی پسندیدگی اور طلب ایک دوسرے کے تقریباً برابر ہوں تو آپ کو اطمینان کا احساس ہوتا ہے۔

اطمینان = پسندیدگی - طلب

سینیکا (Seneca) کے مشہور قول کے پیچھے یہی دانش پوشیدہ ہے: ''غربت مال کے کم ہونے کا نام نہیں، بلکہ زیادہ مال چاہنے کا نام ہے۔'' اگر آپ کی خواہشیں آپ کی پسندیدگیوں سے زیادہ ہوں گی تو آپ ہمیشہ غیر مطمئن رہیں گے۔ آپ ہمیشہ حل سے زیادہ توجہ مسئلے کو دیتے ہیں۔

خوشی اضافی چیز ہے۔ جب پہلی بار میں نے اپنی تحاریر عامتہ الناس کے لئے پیش کیں تو ایک ہزار قارئین حاصل کرنے میں تین ماہ لگ گئے۔ یہ سنگ میل حاصل ہوا تو میں نے اپنے والدین اور اپنی گرل فرینڈ کو بتایا۔ ہم سب نے جشن منایا۔ مجھے خوشی اور جوش و ولولے کا احساس ہوا۔ چند سال بعد مجھے احساس ہوا کہ ہر روز ایک ہزار افراد میرے قارئین کی فہرست میں شامل ہو رہے ہیں۔ مجھے پہلے سے نوے گنا زیادہ تیز رفتار سے نتائج مل رہے تھے لیکن خوشی برائے نام تھی۔ چند دن بعد مجھے احساس ہوا کہ ایسی کسی بات پر خوشی نہ منانا کتنی بے ہودہ حرکت ہے، جو صرف چند سال پہلے دیوانے کا خواب معلوم ہو رہی تھی۔

☆ ناکامی کا درد اتنا ہی بڑا ہوتا ہے جتنی بڑی کامیابی کی توقع ہوتی ہے۔

جب خواہش شدید ہوتی ہے اور نتیجہ پسند نہیں آتا تو تکلیف ہوتی ہے۔ کسی چیز کی آپ کو تمنا ہو اور وہ نہ ملے تو تکلیف زیادہ ہوتی ہے، بہ نسبت اس چیز کے نہ ملنے پر جس کی خواہش ویسے بھی نہ ہو۔ یہی وجہ ہے کہ لوگ کہتے ہیں: ''میں زیادہ امیدیں نہیں لگانا چاہتا۔''

☆ احساسات رویئے سے پہلے بھی جنم لیتے ہیں اور بعد میں بھی۔

عمل کرنے سے پہلے ایک احساس ہوتا ہے جو آپ کو عمل کرنے پر آمادہ کرتا ہے۔ یہ احساس

طلب ہے۔عمل کر لینے کے بعد ایک احساس ہوتا ہے جو آپ کو یہ عمل آئندہ بھی دہرانے کا درس دیتا ہے۔اس احساس کا نام صلہ ہے۔

ایماء > طلب (احساس) > ردِعمل > صلہ (احساس)

ہمارے احساسات ہمارے عمل پر اثر انداز ہوتے ہیں اور ہمارا عمل ہمارے احساسات پر اثر انداز ہوتا ہے۔

☆ خواہش کام کا آغاز کرتی ہے۔لطف اسے جاری رکھتا ہے۔

چاہنا اور پسند کرنا رویئے کو حرکت میں رکھنے والے دو انجن ہیں۔اگر کوئی کام مطلوب نہیں تو آپ کے پاس اسے کرنے کی کوئی وجہ نہیں۔خواہش اور طلب کسی رویئے کا آغاز کرتی ہیں۔لیکن اگر یہ رویہ پُر لطف نہ ہو تو آپ کے پاس اسے دہرانے کی کوئی وجہ نہیں ہوتی۔لطف و اطمینان کسی رویئے کو جاری رکھتے ہیں۔تحریک و ترغیب کا احساس آپ کو عمل پر آمادہ کرتا ہے۔کامیابی کا احساس آپ کو یہ عمل دہرانے پر آمادہ کرتا ہے۔

☆ تجربے کے ساتھ ساتھ امید کم ہوتی ہے اور قبولیت اس کی جگہ لے لیتی ہے۔

جب پہلی دفعہ کوئی موقع سامنے آتا ہے تو مستقبل کے حوالے سے امید پیدا ہوتی ہے۔آپ کی توقع (طلب) کلیتاً اس امید پر استوار ہوتی ہے۔اگلی مرتبہ آپ کی توقعات حقیقت کی ٹھوس زمین پر کھڑی ہوتی ہیں۔آپ کو سمجھ آنا شروع ہو جاتا ہے کہ یہ پراسیس کیسے کام کرتا ہے اور امید کی جگہ ایک زیادہ صحیح پیش گوئی اور ممکنہ نتیجے کی قبولیت لے لیتی ہے۔

یہ ایک وجہ ہے کہ ہم مسلسل راتوں رات امیر بنانے والی یا وزن گھٹانے والی سکیموں کی طرف مائل ہوتے رہتے ہیں۔نئے منصوبے امید فراہم کرتے ہیں کیونکہ اپنی توقعات کو حقیقت کے قریب لانے کے لئے ہمارے پاس تجربہ نہیں ہوتا۔نئے طریقے پرانوں سے زیادہ پُرکشش معلوم ہوتے ہیں کیونکہ ان میں امیدوں کی گنجائش زیادہ ہوتی ہے۔جیسا کہ ارسطو نے کہا تھا: ''جوانی کو آسانی سے دھوکہ دیا جاسکتا ہے کیونکہ یہ بہت جلد امید وابستہ کر لیتی ہے۔'' شاید اس قول میں اس طرح ترمیم کی جاسکتی ہے: ''جوانی کو آسانی سے دھوکہ دیا جاسکتا ہے کیونکہ یہ صرف امید کرتی ہے۔'' توقعات کو حقیقت کے قریب لانے کے لئے تجربہ موجود نہیں ہوتا۔شروع میں، آپ کے پاس صرف امید ہوتی ہے۔

ان افکار کا اطلاق بزنس پر کیسے کیا جائے

گزشتہ ماہ و سال کے دوران میں نے ''فارچون 500'' میں شامل کمپنیوں اور نئے شروع ہونے والے ترقی پذیر اداروں میں اس حوالے سے خطابات کئے ہیں کہ کاروبار زیادہ بہتر انداز میں چلانے اور بہتر مصنوعات تیار کرنے کے حوالے سے چھوٹی عادات کی سائنس کا اطلاق کیسے کیا جاسکتا ہے۔میں نے سب سے زیادہ عمل پسندانہ حکمت عملیوں میں سے کئی ایک کو ایک ''بونس'' باب میں جمع کیا ہے۔میرے خیال میں ''ایٹمی عادات'' میں متذکرہ مرکزی خیالات کے ساتھ یہ ایک نہایت مفید اضافہ ہوگا۔

اس باب کو آپ یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/business

بچوں کی پرورش پر ان افکار کا اطلاق کیسے کیا جائے

قارئین کی طرف سے مجھے سب سے زیادہ موصول ہونے والے سوالات میں سے ایک کچھ یوں ہوتا ہے: ''میں اپنے بچوں کو یہ کام کرنے پر کیسے آمادہ کر سکتا ہوں؟'' ''ایٹمی عادات'' میں دیئے گئے افکار کا مقصد انہیں وسیع تر پیمانے پر تمام انسانی رویوں پر لاگو کرنا ہے (بچے بھی انسان ہوتے ہیں)، مطلب یہ کہ مرکزی متن میں آپ کو بہت سی مفید حکمت عملیاں مل سکتی ہیں۔ مگر بچوں کی پرورش کے اپنے چیلنجز ہوتے ہیں۔ ایک بونس باب کے طور پر میں نے ایک مختصری گائیڈ اس حوالے سے تیار کی ہے کہ ان افکار کو بچوں کی پرورش میں کیسے لاگو کیا جا سکتا ہے۔

اس باب آپ کو یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/parenting

ہدیہ ہائے تشکر

اس کتاب کی تخلیق کے دوران میں نے دوسروں پر بہت زیادہ انحصار کیا ہے۔ سب سے پہلے، مجھے اپنی بیوی، کرسٹی کا شکریہ ادا کرنا چاہئے جس نے اس پورے عمل کے دوران ناگزیر کردار ادا کیا ہے۔ ایک کتاب کی تحریر میں جو کردار بھی ادا ہو سکتا ہے، اس نے ہر وہ کردار ادا کیا ہے: زوج، دوست، مداح، نقاد، مدیر، محقق، تھراپسٹ۔ یہ کہنے میں کوئی مبالغہ نہ ہوگا کہ وہ نہ ہوتی تو یہ کتاب اس شکل میں سامنے نہ آتی۔ شاید یہ لکھی ہی نہ جاتی۔ اپنی زندگی کے ہر کام کی طرح، یہ کام بھی ہم نے مل کر کیا۔

اس کے بعد، میں اپنے گھر والوں کا شکر گزار ہوں، نہ صرف اس کتاب کے حوالے سے ان کی سپورٹ اور حوصلہ افزائی کے لئے، بلکہ اس لئے بھی کہ میں جس پراجیکٹ پر بھی کام کر رہا ہوں، وہ مجھ پر یقین رکھتے ہیں۔ اپنے والدین، دادا دادی، نانا نانی اور بہن بھائیوں کی سپورٹ سے میں کئی سال تک مستفید ہوتا رہا ہوں۔ خصوصی طور پر، میں اپنے والد اور والدہ کو بتانا چاہتا ہوں کہ میں ان سے محبت کرتا ہوں۔ اس امر کا احساس بہت ہی خاص ہے کہ آپ کے والدین آپ کے سب سے بڑے مداح ہیں۔

تیسرے نمبر پر میں اپنی اسسٹنٹ، لنزی نکولز کا شکر گزار ہوں۔ اس وقت اس کی جاب سے منسوب ذمہ داریوں کا بیان ممکن نہیں کیونکہ ایک چھوٹے کاروبار میں کم و بیش جو بھی ذمہ داری تصور کی جا سکتی ہے، اس نے وہ نبھائی ہے۔ خدا کا شکر ہے کہ اس کی مہارتیں اور صلاحیتیں میرے ''مشکوک'' انتظامی اسلوب سے کہیں زیادہ قوت رکھتی ہیں۔ اس کتاب کے چند حصے، جتنے میرے ہیں اتنے ہی اس کے بھی ہیں۔ میں اس کی معاونت کے لئے دل کی گہرائیوں سے شکر گزار ہوں۔

اس کتاب کے مندرجات اور تحریر کے حوالے سے، ایسے لوگوں کی ایک لمبی فہرست ہے جن کا شکریہ ادا کرنا واجب ہے۔ سب سے پہلے، وہ چند افراد ہیں جن سے میں نے اتنا کچھ سیکھا کہ ان کے نام کا ذکر نہ کرنا ارتکابِ جرم کے مترادف ہوگا۔ لیو بباٹا، چارلس ڈیوہگ، نیر ایال، اور بی جے فاگ میں سے ہر ایک نے عادات کے حوالے سے میرے افکار پر بامعنی اثر مرتب کیا ہے۔ ان کے کام اور خیالات کے حوالے آپ کو اس کتاب میں جابجا بکھرے ہوئے نظر آئیں گے۔

اگر آپ اس کتاب سے لطف اندوز ہوئے ہیں تو میرا مشورہ ہوگا کہ ان کی تحاریر بھی پڑھیں۔

تحریر کے مختلف مراحل پر، مجھے کئی اچھے ایڈیٹرز کی رہنمائی میسر رہی۔ پیٹر گزارڈی کا شکریہ کہ اس نے تحریری عمل کے ابتدائی مراحل میں میری رہنمائی کی اور اس وقت مجھ پر دباؤ بھی ڈالا جب مجھے اس کی بہت ضرورت تھی۔ میں بلیک ایٹ ووڈ اور رابن ڈیلا بو کا ممنون ہوں کہ انہوں نے میرے بھدے اور مجنونانہ حد تک لمبے اولین ڈرافٹس کو ایک نپے تلے اور پڑھے جانے کے قابل مسودے میں تبدیل کیا۔ اور اپنی تحریر میں تھوڑے سے معیار اور شاعرانہ انداز کا اضافہ کرنے کے لئے میں این بارن گروور کا شکرگزار ہوں

میں ایسے کئی لوگوں کا شکریہ ادا کرنا چاہوں گا جنہوں نے مسودے کی ابتدائی اشکال کا مطالعہ کیا، ان میں بروس ایمنز، ڈارسی اینسل، ٹم بیلارڈ، وشال بھردواج، شارلٹ بلینک، جیروم برٹ، سم کیمبل، ایل کارلوس، نکی کیس، جولی چینگ، جیسن کالنز، ڈبرا کروے، راجر ڈولی، ٹیا گوفورٹے، میٹ گارٹ لینڈ، اینڈریو گیئرر، رینڈی گفن، جان جگانٹی، ایڈم گلبرٹ، سٹیفن گائے نیٹ، جیریمی ہینڈون، جین ہوروِیتھ، جوکم جینسن، جاش کافمین، این کیوانا، کرس کلاس، زیک لوپیز، کیڈی میکون، سڈ میڈسن، کیئرا میگراتھ، ایمی مچل، اینا مواز، سٹیسی مورس، ٹیرا نکول نیلسن، ٹیلر پیئرسن، میکس شینک، ٹرے شیلٹن، جیسن شن، جیکب زینگے لیڈس اور آری زلمانادو شامل ہیں۔ آپ لوگوں کے فیڈ بیک سے اس کتاب کو بہت فائدہ ہوا۔

ایوری اور پینگوئن رینڈم ہاؤس کی ٹیم کا بہت بہت شکریہ، جنہوں نے اس کتاب کو حقیقت کا جامہ پہنایا۔ میری ناشر، میگن نیومین، کا خصوصی شکریہ مجھ پر قرض ہے، اس نے اس وقت لامتناہی صبر و تحمل کا مظاہرہ کیا جب میں ڈیڈلائن کی بار بار خلاف ورزی کر رہا تھا۔ اس نے مجھے ایک ایسی کتاب تخلیق کرنے کے لئے درکار گنجائش فراہم کی جس پر مجھے فخر ہو، اور ہر مرحلے پر میرے افکار و نظریات کو سپورٹ کیا۔ نینا کا شکریہ جس نے میرے حقیقی پیغام کو برقرار رکھتے ہوئے میری تحریر کی کایا کلپ کر دی۔ لنزے، فیرن، کیسی اور پی آر ایچ کی بقیہ ٹیم کا شکریہ، جنہوں نے اس کتاب کا پیغام اتنے وسیع حلقے میں پھیلایا کہ اپنے طور پر میں اتنی دور کبھی نہ پہنچ سکتا۔ اس کتاب کا خوبصورت سرورق تیار کرنے کے لئے پیٹ گارسیو کا شکریہ۔

اور میری ایجنٹ لیسا ڈیمونا کا شکریہ، اشاعت کے ہر مرحلے پر اس کی رہنمائی اور دقت نظر کے لئے۔

ان بہت سے عزیز و اقارب کا شکریہ جنہوں نے پوچھا کہ ''کتاب کیسی جا رہی ہے؟'' اور میری طرف سے ہمیشہ ''بہت آہستہ آہستہ'' کا جواب ملنے پر میری حوصلہ افزائی کے لئے دو بول کہے۔ کتاب لکھنے کے دوران ہر مصنف پر مایوسی کے چند لمحے آتے ہیں، اور ایسے میں ہمدردی کا ایک بول آپ کو پھر سے حرکت میں لانے کے لئے کافی ہوتا ہے۔

مجھے یقین ہے کہ چند لوگوں کے نام میں بھول گیا ہوں گا، لیکن جس جس نے بھی میری سوچ پر بامعنی اثرات مرتب کیے ہیں، ان کی تازہ ترین فہرست میں یہاں رکھتا ہوں:

jamesclear.com/ thanks.

اور آخر میں آپ کا شکریہ۔ زندگی مختصر ہے اور آپ نے اس کتاب کو پڑھ کر اپنے قیمتی وقت کا کچھ حصہ میرے ساتھ گزارا۔ آپ کا شکریہ۔

مئی 2018ء

حواشی

اس حصے میں، میں نے کتاب کے ہر باب کے لئے حواشی، حوالہ جات اور نظائر کی ایک مفصل فہرست شامل کی ہے۔ میرے خیال میں زیادہ تر قارئین کے لئے یہ فہرست کافی ہوگی۔ تاہم، مجھے یہ بھی احساس ہے کہ سائنسی لٹریچر میں وقت کے ساتھ ساتھ تبدیلیاں آتی رہتی ہیں اور اس کتاب کے حوالہ جات کو اپ ڈیٹ کرنا ضروری ہے۔ مزید برآں، مجھے پوری توقع ہے کہ اس کتاب میں مجھ سے کہیں نہ کہیں کوئی غلطی ہوگئی ہوگی، کوئی بات کسی غلط فرد سے منسوب ہوگئی ہوگی یا کسی کو اس کے حصے کا کریڈٹ نہیں ملا ہوگا۔ اگر آپ کو ایسا لگے تو ازراہِ کرم مجھے اس پتے پر ای میل کیجئے تا کہ جتنی جلد ممکن ہو سکے، اس خامی کو دور کیا جا سکے:

james@jamesclear.com

ذیل میں دیئے گئے حواشی کے علاوہ، آپ کو اپ ڈیٹ کئے گئے حواشی اور غلطیوں کی اصلاحات کی ایک مکمل فہرست یہاں مل جائے گی:

atomichabits.com/endnotes

عرضِ مصنف

☆ دھچکے ہم سب کو لگتے ہیں:

آپ پوچھیں گے کہ پھر قسمت کا کیا چکر ہے؟ قسمت کی اپنی اہمیت ضرور ہے۔ عادات آپ کی کامیابی میں کردار ادا کرنے والا واحد عنصر نہیں ہوتیں، لیکن یہ آپ کے کنٹرول میں رہنے والا غالباً اہم ترین عنصر ضرور ہیں۔ اور شخصی اصلاح کی وہی حکمت عملی قابل فہم ہوگی جس کا فوکس ان چیزوں پر ہوگا جو آپ کنٹرول کر سکتے ہیں۔

☆ کاربجو اور سرمایہ کار نوال روی کانت:

"ایک عظیم کتاب لکھنے کے لئے، آپ کو پہلے خود کتاب بننا پڑتا ہے"

(@naval): Twitter, May 15, 2018, https://twitter.com/naval/status/996460948029362176.

☆ "انگیخت، ردِعمل، صلہ":

B. F. Skinner, The Behavior of Organisms (New York: Appleton- Century-Crofts, 1938).

☆ "ایماء، معمول، صلہ":

"cue, routine, reward": Charles Duhigg, The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business (New York: Random House, 2014).

باب 1

☆ اولمپک کھیلوں میں صرف ایک گولڈ میڈل:

Matt Slater, "How GB Cycling Went from Tragic to Magic," BBC Sport, April 14, 2008, http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/olympics/cycling/7534073.stm.

☆ ٹور ڈی فرانس:

Tom Fordyce, "Tour de France 2017: Is Chris Froome Britain's Least Loved Great Sportsman?" BBC Sport, July 23, 2017, https://www.bbc.com/sport/cycling/40692045.

☆ سائیکلیں بنانے والے یورپ کے ایک بڑے ادارے نے سائیکلیں بیچنے سے انکار کر دیا:

Richard Moore, Mastermind: How Dave Brailsford Reinvented the Wheel (Glasgow: BackPage Press, 2013).

☆ "سارے اصول کا جنم اس خیال سے ہوا":

Matt Slater, "Olympics Cycling: Marginal Gains Underpin Team GB Dominance," BBC, August 8, 2012, https://www.bbc.com/sport/olympics/19174302.

☆ بریلزفورڈ اور اس کے کوچز نے وہ چھوٹے چھوٹے رد و بدل کرنے سے آغاز کیا:

Tim Harford, "Marginal Gains Matter but Gamechangers Transform," Tim Harford, April 2017, http://timharford.com/2017/04/marginal-gains-matter-but-gamechangers-transform.

☆ انہوں نے ٹیم کے ٹرک کے اندرونی حصے کو بھی سفید رنگ کر دیا:

Eben Harrell, "How 1% Performance Improvements Led to Olympic Gold," Harvard Business Review, October 30, 2015, https://hbr.org/2015/10/how-1-performance-improvements-led-to-olympic-gold; Kevin Clark, "How a Cycling Team Turned the Falcons Into NFC Champions," The Ringer, September 12, 2017,

https://www. theringer.com/nfl/2017/9/12/16293216/atlanta-falcons-thomas-dimitroff-cycling-team-sky.

☆ بریلزفورڈ کے عہدہ سنبھالنے کے محض پانچ سال بعد:

تکنیکی اعتبار سے بات کی جائے تو برطانوی سائیکل سواروں نے 2008ء کے اولمپکس میں روڈ اور ٹریک سائیکلنگ کے 57 فیصد تمغے حاصل کئے۔ روڈ اور ٹریک سائیکلنگ کے لئے چودہ طلائی تمغے دستیاب تھے۔ برطانویوں نے ان میں سے آٹھ جیت لئے۔

☆ برطانویوں نے مزید بلند معیار قائم کیا:

"World and Olympic Records Set at the 2012 Summer Olympics," Wikipedia, December 8, 2017, https://en.wikipedia.org/wiki/World_and_Olympic_records_set_at_the_2012_Summer_Olympics#Cycling.

☆ بریڈلی وگنز پہلا برطانوی سائیکلسٹ بنا:

Andrew Longmore, "Bradley Wiggins," Encyclopaedia Britannica, https://www.britannica.com/biography/Bradley-Wiggins, last modified April 21, 2018.

☆ کرس فروم نے جیتا:

Karen Sparks, "Chris Froome," Encyclopaedia Britannica, https://www.britannica.com/biography/Chris-Froome, last modified October 23, 2017.

☆ 2007ء سے 2017ء تک کے دس سالہ دور میں:

"برطانیہ عظمیٰ کی سائیکلنگ ٹیم کے عالمی چیمپئن شپس، اولمپک گیمز اور پیرالمپک گیمز میں 2000ء سے جیتے گئے تمغے":

British Cycling, https://www.britishcycling.org.uk/gbcyclingteam/article/Gbrst_gb-cyclingteam-GB-Cycling-Team-Medal-History-0?c=EN#K0dWAPjq84CV8Wzw.99, accessed June 8, 2018.

☆ آپ 37 گنا زیادہ بہتر ہو چکے ہوں گے:

کاربو اور مصنف جیسن شین کو اس کتاب کو ابتداء میں دیکھنے کا موقع ملا۔ اس باب کو پڑھنے کے بعد اس نے تبصرہ کیا: ''اگر فوائد خط مستقیم کی صورت میں حاصل ہوتے تو آپ 3.65x بہتری حاصل ہونے کی پیش گوئی کرتے۔ لیکن چونکہ حساب کتاب ''گنا'' کے مطابق لگایا گیا ہے، اس لئے حقیقتاً بہتری دس گنا زیادہ ہوگی۔'' 3 اپریل 2018ء۔

☆ عادات مرکب منافع ہوتی ہیں:

بہت سے لوگوں نے اس طرف توجہ دلائی ہے کہ کیسے عادات وقت کے ساتھ ساتھ دگنی تگنی ہوتی جاتی ہیں۔ یہ اس موضوع پر میرے پسندیدہ مضامین اور کتب کی فہرست ہے:

Leo Babauta, "The Power of Habit Investments," Zen Habits, January 28, 2013, https://zenhabits.net/bank; Morgan Housel, "The Freakishly Strong Base," Collaborative Fund, October 31, 2017, http://www.collaborativefund.com/blog/the-freakishly-strong-base; Darren Hardy, The Compound Effect (New York: Vanguard Press, 2012).

☆ ایک اضافی کام مکمل کرنا:

جیسا کہ سام آلٹ مین کا کہنا ہے: ''پیداوار میں چھوٹے سے فائدے کو اگر پچاس سال جمع درجمع کیا جائے تو یہ بہت بڑا ہو جاتا ہے۔''

"Productivity," Sam Altman. April 10, 2018, http://blog.samaltman.com/productivity.

☆ عادات دو دھاری تلوار کی طرح ہیں:

عادات کو میرے سامنے پہلی مرتبہ اس انداز میں بیان کرنے کا کریڈٹ میں جیسن ریحا کو دینا چاہوں گا۔

Jason Hreha (@jhreha), Twitter, February 21, 2018, https://twitter.com/jhreha/status/966430907371433984.

☆ جتنے زیادہ کام آپ بغیر سوچے سمجھے انجام دے سکیں:

''عادات پیداوار کی بنیاد ہیں۔ جتنا زیادہ کام آپ خودکار انداز میں کریں، بعد میں آپ کو

مزید کام کرنے کے لئے اتنا ہی زیادہ وقت مل جاتا ہے۔ یہ اثر جمع درجمع ہوتا رہتا ہے۔''

Michael (@mmay3r), Twitter, April 10, 2018, https://twitter.com/mmay3r/status/983837519274889216.

☆ ہر وہ کتاب جو آپ پڑھتے ہیں نہ صرف آپ کو کوئی نئی چیز سکھاتی ہے:

یہ خیال کہ نئی باتوں کو سیکھنے سے آپ کے پرانے افکار کی قیمت بڑھ جاتی ہے، ایک ایسی چیز ہے جسے میں نے پہلی مرتبہ پیٹرک او شانیسی سے سنا تھا۔ وہ لکھتا ہے: ''یہی وجہ ہے کہ علم جمع درجمع ہوتا ہے۔ جن پرانی چیزوں کی قیمت پہلے دس میں سے چار تھی، مستقبل میں پڑھی گئی کسی نئی کتاب کے انشراح کی بدولت، ان کی قیمت دس میں سے دس ہو سکتی ہے۔''

http://investorfieldguide.com/reading-tweet-storm.

☆ سرطان کا مرض اپنی زندگی کا 80 فیصد حصہ نگاہوں سے اوجھل رہ کر گزارتا ہے:

"How to Live a Longer, Higher Quality Life, with Peter Attia, M.D.," Investor's Field Guide, March 7, 2017, http://investorfieldguide.com/attia.

☆ سان انٹونیو سپرز:

Matt Moore, "NBA Finals: A Rock, Hammer and Cracking of Spurs' Majesty in Game 7," CBS Sports, June 21, 2013, https://www.cbssports.com/nba/news/nba-finals-a-rock-hammer-and-cracking-of-spurs-majesty-in-game-7.

اس ڈرائنگ کا خیال ایک ٹویٹ سے آیا جس کا عنوان تھا:

"Deception of linear vs exponential" by @MlichaelW. May 19, 2018. https://twitter.com/MlichaelW/status/997878086132817920.

☆ ہر عادت کا بیج:

اس پیراگراف کا خیال ٹویٹر کے ایک اکاؤنٹ ''Mr. Mircea'' سے ملا جو لکھتا ہے: ''ہر عادت کی زندگی کا آغاز ایک واحد فیصلے کے طور پر ہوا۔''

https://twitter.com/mistermircea.

☆ اگر کامیاب اور ناکام لوگوں کے اہداف مشترک ہوتے ہیں تو مطلب یہ کہ کامیابی اور

ناکامی کا تعین ہدف سے نہیں ہوتا:

اس قول کا خیال سُجھانے کے لئے کراس فٹ کوچ بین برگیرون کا شکریہ، ایسا 28 فروری 2017ء کو اس کے اور میرے درمیان ہونے والی ایک گفتگو کے دوران ہوا۔

☆ آپ اپنے سسٹم کے لیول تک نیچے گرتے ہیں:

اس سطر کا خیال آرکی لوکس (Archilochus) کے اس قول سے نکلا: ''ہم اپنی توقعات کی سطح تک بلند نہیں ہوتے، اپنی ٹریننگ کی سطح تک گرتے ہیں۔''

باب 2

☆ آپ انہیں پیاز کی پرتوں سے تشبیہ دے سکتے ہیں:

اس کا کریڈٹ سائمن سینک کو جاتا ہے۔ اس کا ''گولڈن سرکل'' فریم ورک ڈیزائن میں اس کے مماثل ہے لیکن زیر بحث موضوعات مختلف ہیں۔ مزید جاننے کے لئے دیکھئے:

Simon Sinek, Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action (London: Portfolio/Penguin, 2013), 37.

☆ میں نے اپنے ناخن نہ چبانے کا تہیہ کیا:

اس حصے میں استعمال کئے گئے قول کو پڑھنے میں واضح بنانے کے لئے ایک گفتگو کے انداز میں پیش کیا گیا ہے لیکن حقیقتاً کلارک نے اسے لکھا تھا۔ دیکھئے:

Brian Clark, "The Powerful Psychological Boost that Helps You Make and Break Habits," Further, November 14, 2017, https://further.net/pride-habits.

☆ تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ ایک دفعہ جب کوئی فرد:

Christopher J. Bryan et al., "Motivating Voter Turnout by Invoking the Self," Proceedings of the National Academy of Sciences 108, no. 31 (2011): 12653-12656.

☆ داخلی دباؤ ہوتا ہے:

Leon Festinger, A Theory of Cognitive Dissonance (Stanford, CA: Stanford University Press, 1957).

☆ آپ کی پہچان کے معنی ہی یہ ہیں: بار بار دہرایا جانے والا وجود:

تکنیکی اعتبار سے ''identidem'' کی اصطلاح آخری ادوار کی لاطینی زبان سے تعلق رکھتی ہے۔ اس کے علاوہ جیمس کلیئر ڈاٹ کام کے قاری تمار شپونی کا بھی شکریہ جس نے سب سے پہلے مجھے لفظ ''Identity'' کے ماخذ کے بارے میں بتایا جو کہ اس نے ''امریکن ہیری ٹیج ڈکشنری'' سے حاصل کیا تھا۔

☆ ہم آہستہ آہستہ بدلتے ہیں:

یہ ایک اور وجہ ہے کہ ایٹمی عادات اتنی مؤثر ثابت ہوتی ہیں۔ اگر آپ اپنی پہچان بہت تیزی سے بدل لیں اور راتوں رات بالکل ہی مختلف روپ اختیار کر لیں، تو ایسا لگتا ہے جیسے اپنی ذات کا شعور ہی کھو گیا ہے۔ لیکن اگر آپ اپنی پہچان کو آہستہ آہستہ بہتر بنائیں اور وسعت دیں تو گویا ایک نئے روپ میں نیا جنم ہو جائے گا جو بالکل نیا ہونے کے باوجود جانا پہچانا ہوگا۔ آہستہ آہستہ، عادت در عادت، ووٹ در ووٹ، آپ اپنی نئی پہچان کے عادی ہو جاتے ہیں۔ ایٹمی عادات اور بتدریج بہتری اپنی پہچان کھوئے بغیر اسے تبدیل کرنے کی کلید ہیں۔

باب 3

☆ ایڈورڈ تھورنڈائک نے ایک تجربہ کیا:

Peter Gray, Psychology, 6th ed. (New York: Worth, 2011), 108-109.

☆ ''کسی سادہ سے عمل سے مثلاً ڈوری کے بنے ہوئے کسی پھندے کو کھینچ کر'':

Edward L. Thorndike, "Animal Intelligence: An Experimental Study of the Associative Processes in Animals," Psychological Review: Monograph Supplements 2, no. 4 (1898), doi:10.1037/h0092987.

☆ ''ایسے رویئے جن کے بعد اطمینان بخش نتائج حاصل ہوں'':

یہ تھورنڈائک کی اصل بات کی ایک تلخیص شدہ شکل ہے، اصل متن کچھ یوں ہے: ''کسی مخصوص صورتِ حال میں جو ردِعمل ایک اطمینان بخش اثر پیدا کرتے ہیں، اسی صورتِ حال میں ان کے دوبارہ واقع ہونے کا امکان زیادہ ہوتا ہے، اور جو ردِعمل تکلیف کا باعث بنتے ہیں، اس صورت

حال میں ان کے واقع ہونے کا امکان کم ہوتا ہے۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

Peter Gray, Psychology, 6th ed. (New York: Worth, 2011), 108-109.

☆ ایسے وقت کے دوران دماغ میں ہونے والی عصبی سرگرمی تیز ہو جاتی ہے:

Charles Duhigg, The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business (New York: Random House, 2014), 15; Ann M. Graybiel, "Network-Level Neuroplasticity in Cortico-Basal Ganglia Pathways," Parkinsonism and Related Disorders 10, no. 5 (2004), doi:10.1016/j.parkreldis.2004.03.007.

☆ ''عادات محض قابل اعتماد حل ہوتی ہیں۔''

"Why Our Conscious Minds Are Suckers for Novelty," Revue, https://www.getrevue.co/profile/jason/issues/why-our-conscious-minds-are-suckers-for-novelty-54131, accessed June 8, 2018.

☆ جیسے جیسے عادات تشکیل پاتی ہیں:

John R. Anderson, "Acquisition of Cognitive Skill," Psychological Review 89, no. 4 (1982), doi:10.1037/0033-295X.89.4.369.

☆ دماغ ماضی کو یاد رکھتا ہے:

Shahram Heshmat, "Why Do We Remember Certain Things, But Forget Others," Psychology Today, October 8, 2015, https://www.psychologytoday.com/us/blog/science-choice/201510/why-do-we-remember-certain-things-forget-others.

☆ شعوری ذہن ہمارے دماغ کا سب سے تنگ حصہ ہے:

William H. Gladstones, Michael A. Regan, and Robert B. Lee, "Division of Attention: The Single-Channel Hypothesis Revisited," Quarterly Journal of Experimental

Psychology Section A 41, no. 1 (1989), doi:10.1080/14640748908402350.

☆ شعوری ذہن کاموں کو حوالے کرنا پسند کرتا ہے:

Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2015).

☆ عادات قوتِ مدرکہ پر پڑنے والے بوجھ کو کم کرتی ہیں:

John R. Anderson, "Acquisition of Cognitive Skill," Psychological Review 89, no. 4 (1982), doi:10.1037/0033-295X.89.4.369.

☆ لطف اور مایوسی کے احساسات:

Antonio R. Damasio, The Strange Order of Things: Life, Feeling, and the Making of Cultures (New York: Pantheon Books, 2018); Lisa Feldman Barrett, How Emotions Are Made (London: Pan Books, 2018).

باب 4

☆ ماہر نفسیات گیری کلائن:

میں نے پہلی بار یہ کہانی ڈینیئل کانیمین سے سنی لیکن 30 مارچ 2017ء کو گیری کلائن نے ایک ای میل کے ذریعے اس کی تصدیق کر دی۔ کلائن نے یہ کہانی اپنی کتاب میں بھی بیان کی ہے جس میں قدرے مختلف الفاظ استعمال کئے گئے ہیں:

Gary A. Klein, Sources of Power: How People Make Decisions (Cambridge, MA: MIT Press, 1998), 43-44.

☆ عسکری تجزیہ کار پہچان سکتے ہیں کہ ریڈار سکرین پر کون سا نقطہ:

Gary A. Klein, Sources of Power: How People Make Decisions (Cambridge, MA: MIT Press, 1998), 38-40.

☆ عجائب گھروں کے مہتمم کئی بار پہچان لیتے ہیں:

گیٹی کوؤروس کی کہانی جو میلکم گلیڈویل کی کتاب ''Blink'' میں بیان ہوئی ہے، اس کی ایک معروف مثال ہے۔ یہ مجسمہ ایک کروڑ ڈالر میں خریدا گیا جس کے بارے میں پہلے پہل خیال

تھا کہ اس کا تعلق قدیم یونان سے ہے۔ مجسمے سے وابستہ تنازعے کا آغاز بعد میں ہوا جب ایک ماہر نے پہلی نظر میں ہی اس کا جعلی ہونا پہچان لیا۔

☆ تجربہ کار ریڈیالوجسٹ دماغ کے سکین پر ایک نظر ڈال کر بتا سکتے ہیں:

Siddhartha Mukherjee, "The Algorithm Will See You Now," New Yorker, April 3, 2017, https://www.newyorker.com/magazine/2017/04/03/ai-versus-md.

☆ انسانی دماغ پیش گوئیاں کرنے کی مشین ہے:

جرمن ڈاکٹر ہرمن وان ہم ہولٹز نے دماغ کے "پیش گوئیاں کرنے کی مشین" ہونے کا تصور پیش کیا۔

☆ کلرک نے گاہک کا اصلی کریڈٹ کارڈ سوائپ کیا:

Helix van Boron, "What's the Dumbest Thing You've Done While Your Brain Is on Autopilot," Reddit, August 21, 2017,
https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/6v1t91/

whats_the_dumbest_thing_youve_done_while_your/dlxa5y9.

☆ وہ رفقائے کار سے پوچھتی رہتی کہ کیا انہوں نے اپنے ہاتھ دھو لئے ہیں:

SwordOfTheLlama, "What Strange Habits Have You Picked Up from Your Line of Work," Reddit, January 4, 2016,
https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/3zckq6/

what_strange_habits_have_you_picked_up_from_your/cyl3nta.

☆ اس آدمی کی کہانی جس نے لائف گارڈ کے طور پر سالوں کام کیا تھا:

SwearImaChick, "What Strange Habits Have You Picked Up from Your Line of Work," Reddit, January 4, 2016,
https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/3zckq6/

what_strange_habits_have_you_picked_up_from_your/cyl681q.

☆ "جب تک آپ لاشعور کو شعور نہیں بنا دیں گے":

اگرچہ ژنگ سے وابستہ یہ قول بہت مشہور ہے لیکن اس کے اصلی ماخذ کا کھوج لگانے میں مجھے دشواری پیش آئی۔ غالباً اس میں یہ عبارت دوسرے لفظوں میں بیان کی گئی ہے: "نفسیاتی اصول کہتا ہے کہ جب ایک باطنی کیفیت کو شعوری نہیں بنایا جاتا تو یہ خارج میں، قسمت کے روپ میں، وقوع پذیر ہوتی ہے۔ مطلب یہ کہ، جب فرد غیر منقسم رہتا ہے اور اپنے باطنی متضاد سے آگاہ نہیں ہوتا، دنیا زبردستی اس چپقلش کو عملی روپ دیتی ہے اور دو متضاد دھڑوں میں بٹ جاتی ہے۔"

مزید کے لئے دیکھیے:

C. G. Jung, Aion: Researches into the Phenomenology of the Self (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1959), 71.

☆ اشارہ کرنے اور نام پکارنے سے غلطیوں میں کمی آجاتی ہے:

Alice Gordenker, "JR Gestures," Japan Times, October 21, 2008, https: //www.japantimes.co.jp/news/2008/10/21/reference/jr-gestures/#.WvIG49Mvzu1.

☆ نیویارک کی زیرِ زمین ریلوے:

Allan Richarz, "Why Japan's Rail Workers Can't Stop Pointing at Things," Atlas Obscura, March 29, 2017, https://www.atlasobscura.com/articles/pointing-and-calling-japan-trains.

باب 5

☆ برطانیہ عظمیٰ میں محققین نے کام شروع کیا:

Sarah Milne, Sheina Orbell, and Paschal Sheeran, "Combining Motivational and Volitional Interventions to Promote Exercise Participation: Protection Motivation Theory and Implementation Intentions," British Journal of Health Psychology 7 (May 2002): 163-184.

☆ اطلاق کی نیتیں مؤثر ہیں:

Peter Gollwitzer and Paschal Sheeran, "Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta?Analysis of Effects and Processes," Advances in Experimental Social Psychology 38 (2006): 69-119.

☆ فلو کا حفاظتی انجکشن لگوانے کا بالکل درست وقت اور تاریخ ہو:

Katherine L. Milkman, John Beshears, James J. Choi, David Laibson, and Brigitte C. Madrian, "Using Implementation Intentions Prompts to Enhance Influenza Vaccination Rates," Proceedings of the National Academy of Sciences 108, no. 26 (June 2011): 10415-10420.

☆ اپنی بڑی آنت کا معائنہ کروانے کے لئے لیا گیا وقت:

Katherine L. Milkman, John Beshears, James J. Choi, David Laibson, and Brigitte C. Madrian, "Planning Prompts as a Means of Increasing Preventive Screening Rates," Preventive Medicine 56, no. 1 (January 2013): 92-93.

☆ ووٹ ڈالنے والوں کی تعداد بڑھ جاتی ہے:

David W. Nickerson and Todd Rogers, "Do You Have a Voting Plan? Implementation Intentions, Voter Turnout,

and Organic Plan Making," Psychological Science 21, no. 2 (2010): 194-199.

☆ دیگر کامیاب حکومتی پروگرام:

"Policymakers around the World Are Embracing Behavioural Science," The Economist, May 18, 2017, https://www.economist.com /news/international/21722163-experimental-iterative-data-driven-approach-gaining-ground-policymakers-around.

☆ جو لوگ وقت اور مقام کے بارے میں واضح پلان بناتے ہیں:

Edwin Locke and Gary Latham, "Building a Practically Useful Theory of Goal Setting and Task Motivation: A 35-Year Odyssey," American Psychologist 57, no. 9 (2002): 705-717, doi:10.1037//0003-066x.57.9.705.

☆ امیدیں عموماً زیادہ ہوتی ہیں:

Hengchen Dai, Katherine L. Milkman, and Jason Riis, "The Fresh Start Effect: Temporal Landmarks Motivate Aspirational Behavior," PsycEXTRA Dataset, 2014, doi:10.1037/e513702014-058.

☆ مصنف جیسن زویگ کا کہنا ہے:

Jason Zweig, "Elevate Your Financial IQ: A Value Packed Discussion with Jason Zweig," interview by Shane Parrish, The Knowledge Project, Farnam Street, audio, https://www.fs.blog/2015/10/jason-zweig-knowledge-project.

☆ اطلاق کی نیتوں کو استعمال کرنے کے کئی طریقے ہیں:

''عادات کی گروہ بندی'' کی اصطلاح وضع کرنے کے لئے میں ایس جے سکاٹ کا ممنون ہوں جس نے اسی عنوان کے تحت ایک کتاب لکھی۔ میرے علم کے مطابق، اس کا پیش کردہ تصور ذرا مختلف ہے، لیکن مجھے یہ اصطلاح پسند آئی اور میں نے اسے اس باب میں استعمال کرنا مناسب سمجھا۔ گزشتہ لکھاری، جیسا کہ کورٹنی کارور اور جولین سمتھ نے بھی عادات کی گروہ بندی کی اصطلاح

استعمال کی ہے، لیکن ان کا سیاق و سباق مختلف ہے۔

☆ فرانسیسی فلسفی ڈینس ڈیڈرو:

"Denis Diderot," New World Encyclopedia, http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Denis_Diderot, last modified October 26, 2017.

☆ شوخ سرخ رنگ کی ایک قبا بھی خرید لی:

Encyclopædia Britannica, vol. 8 (1911), s.v. "Denis Diderot."

ڈیڈرو کی سرخ قبا کو اکثر ایک دوست کے تحفے کے طور پر پیش کیا جاتا ہے تاہم مجھے کوئی اصلی ماخذ ایسا نہیں ملا جس میں کہا گیا ہو کہ یہ ایک تحفہ تھا نہ ہی کسی ایسے دوست کا ذکر ملا جس نے قبا فراہم کی ہو۔ اگر آپ کو کسی ایسے مؤرخ کا علم ہو جو قباؤں کے حصول کے ضمن میں اختصاص رکھتا ہو تو بلا تکلف اسے میری طرف بھیج دیجئے تا کہ ہم ڈیڈرو کی مشہور و معروف سرخ قبا کے ماخذ کا عقدہ کھول سکیں۔

☆ ''نہ کوئی ربط تھا، نہ کوئی یگانگت، نہ کوئی حسن۔'':

Denis Diderot, "Regrets for My Old Dressing Gown," trans. Mitchell Abidor, 2005, https://www.marxists.org/reference/archive/diderot/1769/regrets.htm.

☆ ڈیڈرو کے اثر کے مطابق:

Juliet Schor, The Overspent American: Why We Want What We Don't Need (New York: HarperPerennial, 1999).

☆ جے بی جے فاگ نے اختراع کیا:

اس باب میں، میں نے عادات کی گروہ بندی کی اصطلاح نئی عادت کو پرانی عادت سے جوڑنے کے عمل کے لئے استعمال کی۔ اپنی تحریر میں، فاگ اپنے طرز فکر کو بیان کرنے کے لئے ''لنگر اندازی'' (anchoring) کی اصطلاح استعمال کرتا ہے کیونکہ آپ کی پرانی عادت، نئی عادت کو مستحکم رکھنے میں ''لنگر'' کا کردار ادا کرتی ہے۔ آپ کسی بھی اصطلاح کو استعمال کریں، میرے خیال میں یہ حکمت عملی نہایت مؤثر ہے۔ فاگ کے کام اور طریق کار کے بارے میں مزید جاننے کے لئے دیکھئے:

https://www.tinyhabits.com.

☆ ''ایک آئے، ایک جائے'':

Dev Basu (@devbasu),
''اشیاء کی خریداری کے حوالے سے ''ایک آئے، ایک جائے'' کی پالیسی اپنائیے۔''
Twitter, February 11, 2018,
https://twitter.com/devbasu/status/962778141965000704.

باب 6

☆ این تھورنڈائک:

Anne N. Thorndike et al., "A 2-Phase Labeling and Choice Architecture Intervention to Improve Healthy Food and Beverage Choices," American Journal of Public Health 102, no. 3 (2012), doi:10.2105/ajph.2011.300391.

☆ لوگ اکثر چیزوں کو ان کی نوعیت کی بناء پر نہیں بلکہ ان کی دستیابی کے مقام کی بناء پر منتخب کرتے ہیں:

کئی تحقیقی مطالعات سے ثابت ہوا ہے کہ کھانے پر صرف نظر پڑنے سے ہی ہم بھوک محسوس کرنے لگتے ہیں خواہ حقیقت میں جسمانی طور پر ہمیں بھوک لگی ہو یا نہ لگی ہو۔ ایک محقق کے مطابق: ''کھانے پینے کے رویئے زیادہ تر سیاق و سباق میں ملنے والے غذائی ایماؤں پر خود کار ردِ عمل کا نتیجہ ہوتے ہیں۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

D. A. Cohen and S. H. Babey, "Contextual Influences on Eating Behaviours: Heuristic Processing and Dietary Choices," Obesity Reviews 13, no. 9 (2012), doi:10.1111/j.1467-789x.2012.01001.x; and Andrew J. Hill, Lynn D. Magson, and John E. Blundell, "Hunger and Palatability: Tracking Ratings of Subjective Experience Before, during and after the Consumption of Preferred and Less Preferred Food," Appetite 5, no. 4 (1984), doi:10.1016/s0195-6663(84)80008-2.

☆ رویہ (Behavior) اپنے ماحول (Environment) میں کسی فرد (Person) کا طریق عمل (function) ہے:

Kurt Lewin, Principles of Topological Psychology (New York: McGraw-Hill, 1936).

☆ اشارے کی تحریک پر ہونے والی خریداری:

Hawkins Stern, "The Significance of Impulse Buying Today," Journal of Marketing 26, no. 2 (1962), doi:10.2307/1248439.

☆ کوکا کولا کی 45 فیصد فروخت:

Michael Moss, "Nudged to the Produce Aisle by a Look in the Mirror," New York Times, August 27, 2013, https://www.nytimes.com/2013/08/28/dining/wooing-us-down-the-produce-aisle.html?_r=0.

☆ لوگ بڈلائٹ اس لئے پیتے ہیں کیونکہ:

خوراک جس قدر نگاہوں کے سامنے آئے گی، اسے خریدنے اور کھانے کے امکانات میں اتنا ہی اضافہ ہوگا۔

T. Burgoine et al., "Associations between Exposure to Takeaway Food Outlets, Takeaway Food Consumption, and Body Weight in Cambridgeshire, UK: Population Based, Cross Sectional Study," British Medical Journal 348, no. 5 (2014), doi:10.1136/bmj.g1464.

☆ انسانی جسم میں لگ بھگ ایک کروڑ دس لاکھ حیاتی خلئے پائے جاتے ہیں:

Timothy D. Wilson, Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious (Cambridge, MA: Belknap Press, 2004), 24.

☆ دماغ کے آدھے وسائل دیکھنے کے لئے استعمال ہوتے ہیں:

B. R. Sheth et al., "Orientation Maps of Subjective Contours in Visual Cortex," Science 274, no. 5295 (1996), doi:10.1126/science.274.5295.2110.

☆ جہاں توانائی کا استعمال عیاں تھا اور حساب کتاب رکھنا آسان تھا:

یہ کہانی ڈونیلا میڈوز نے 1973ء میں ڈنمارک میں ہونے والی ایک کانفرنس کے دوران سنی۔ مزید کے لئے دیکھئے:

Donella Meadows and Diana Wright, Thinking in Systems: A Primer (White River Junction, VT: Chelsea Green, 2015), 109.

☆ سٹیکرز کی وجہ سے بیت الخلاء کی صفائی کے اخراجات میں کمی آ گئی:

اصلی تخمینہ 8 فیصد کا تھا لیکن جو متغیرات استعمال کئے گئے، ان کے مدنظر سالانہ پانچ سے دس فیصد بچت کا اندازہ آسانی سے لگایا جا سکتا ہے۔

Blake Evans-Pritchard, "Aiming to Reduce Cleaning Costs," Works That Work, Winter 2013, https://worksthatwork.com/1/urinal-fly.

☆ سونا...... اس کمرے میں ہونے والا واحد کام تھا:

"بے خوابی کے مرض کے شکار لوگوں کے علاج کے لئے انگیخت کو کنٹرول کرنے کی تکنیکیں کامیابی سے استعمال کی گئی ہیں۔ بہ الفاظِ مختصر، جنہیں سونے میں مشکل پیش آتی تھی، ان سے کہا گیا کہ وہ اپنے کمرے میں اسی وقت جا کر لیٹیں جب وہ تھکے ہوئے ہوں۔ نیند نہ آنے کی صورت میں ان سے کہا گیا کہ وہ اٹھ کر کسی دوسرے کمرے میں چلے جائیں۔ عجیب سا مشورہ لگتا ہے لیکن وقت کے ساتھ ساتھ محققین کو پتہ چلا کہ بستر کو "سونے کا وقت ہو گیا" کے ساتھ منسوب کرنے اور دیگر سرگرمیوں (کتاب پڑھنا، محض لیٹے رہنا وغیرہ) سے الگ کر دینے سے، شرکاء اس عمل کو دہراتے رہنے کی بدولت جلد سو جانے کے قابل ہو گئے۔ اپنے بستر پر نیند آ جانے کا عمل تقریباً خودکار ہو گیا کیونکہ ایک کامیاب ایماء تخلیق کر لیا گیا تھا۔" مزید کے لئے دیکھئے:

Charles M. Morin et al., "Psychological and Behavioral Treatment of Insomnia: Update of the Recent Evidence (1998-2004)," Sleep 29, no. 11 (2006), doi:10.1093/sleep/29.11.1398; and Gregory Ciotti, "The Best Way to Change Your Habits? Control Your Environment," Sparring Mind,

https://www.sparringmind.com/changing-habits.

☆ نئے ماحول میں عادات کو تبدیل کرنا آسان ہوسکتا ہے:

S. Thompson, J. Michaelson, S. Abdallah, V. Johnson, D. Morris, K. Riley, and A. Simms, 'Moments of Change' as Opportunities for Influencing Behaviour: A Report to the Department for Environment, Food and Rural Affairs (London: Defra, 2011), http://randd.defra.gov.uk/Document.aspx?Document=MomentsofChangeEV0506FinalReportNov2011(2).pdf.

☆ جب آپ اپنے عمومی ماحول سے باہر قدم رکھتے ہیں:

کئی تحقیقاتی مطالعات سے معلوم ہوا ہے کہ جب ماحول بدل جائے تو رویہ بدلنا آسان ہو جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، جب طالب علم سکول بدلتے ہیں تو اپنی ٹیلی ویژن دیکھنے کی عادات بدل لیتے ہیں۔

Wendy Wood and David T. Neal, "Healthy through Habit: Interventions for Initiating and Maintaining Health Behavior Change," Behavioral Science and Policy 2, no. 1 (2016), doi:10.1353/bsp.2016.0008; W. Wood, L. Tam, and M. G. Witt, "Changing Circumstances, Disrupting Habits," Journal of Personality and Social Psychology 88, no. 6 (2005), doi:10.1037/0022-3514.88.6.918

☆ آپ ماحول کے پرانے ایماؤں سے لڑ نہیں رہے ہوتے:

شاید یہی وجہ ہے کہ رویئے میں ہونے والی کامیاب تبدیلیوں کا 36 فیصد حصہ کسی نئی جگہ منتقل ہو جانے کے عمل سے منسوب کیا گیا۔

Melissa Guerrero-Witt, Wendy Wood, and Leona Tam, "Changing Circumstances, Disrupting Habits," PsycEXTRA Dataset 88, no. 6 (2005), doi:10.1037/e529412014-144.

باب 7

☆ بعد میں ہونے والی تحقیقات سے معلوم ہوا کہ 35 فیصد فوجیوں نے:

Lee N. Robins et al., "Vietnam Veterans Three Years after Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin," American Journal on Addictions 19, no. 3 (2010), doi:10.1111/j.1521-0391.2010.00046.x.

☆ ''سپیشل ایکشن آفس آف ڈرگ ابیوز پریونشن'' کا ادارہ قائم کیا گیا:

"Excerpts from President's Message on Drug Abuse Control," New York Times, June 18, 1971, https://www.nytimes.com/1971/06/18/archives/excerpts-from-presidents-message-on-drug-abuse-control.html.

☆ ویت نام میں ہیروئن استعمال کرنے والے دس میں سے نو فوجی:

Lee N. Robins, Darlene H. Davis, and David N. Nurco, "How Permanent Was Vietnam Drug Addiction?" American Journal of Public Health 64, no. 12 (suppl.) (1974), doi:10.2105/ajph.64.12_suppl.38.

☆ ہیروئن کے 90 فیصد عادی دوبارہ اس عادت میں مبتلا ہوگئے:

Bobby P. Smyth et al., "Lapse and Relapse following Inpatient Treatment of Opiate Dependence," Irish Medical Journal 103, no. 6 (June 2010).

☆ ''بہتر ڈسپلن'' رکھنے والے یہ افراد اپنی زندگیوں کو زیادہ کامیابی سے ترتیب دے لیتے ہیں:

Wilhelm Hofmann et al., "Everyday Temptations: An Experience Sampling Study on How People Control Their Desires," PsycEXTRA Dataset 102, no. 6 (2012), doi:10.1037/e634112013-146.

☆ خود پر ضبط کرنا اس وقت آسان ہوجاتا ہے جب آپ کو یہ کام بہت زیادہ دفعہ نہ کرنا پڑے:

''ہمارا سیلف کنٹرول کا روایتی ماڈل یہ ہے کہ ایک کندھے پر فرشتہ بیٹھا ہے اور دوسرے کندھے پر شیطان، اور ان دونوں کے درمیان جنگ ہوتی ہے...... مضبوط قوتِ ارادی والے افراد

کو ہم ایسے افراد سمجھتے ہیں جو یہ جنگ کامیابی سے لڑنے کے قابل ہوتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ جو لوگ سیلف کنٹرول کے معاملے میں بہت اچھے ہوتے ہیں، وہ ایسی جنگیں لڑتے ہی نہیں۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

Brian Resnick, "The Myth of Self-Control," Vox, November 24, 2016, https://www.vox.com/science-and-health/2016/11/3/13486940/self-control-psychology-myth.

☆ جو عادت آپ کے دماغ میں جگہ بنالیتی ہے وہ استعمال کے لئے تیار ہوتی ہے:

Wendy Wood and Dennis Rünger, "Psychology of Habit," Annual Review of Psychology 67, no. 1 (2016), doi:10.1146/annurev-psych-122414-033417.

☆ ایماء ابھی تک دماغ پر نقش تھے:

"The Biology of Motivation and Habits: Why We Drop the Ball," Therapist Uncensored), 20:00, http://www.therapistuncensored.com/biology-of-motivation-habits, accessed June 8, 2018.

☆ موٹے لوگوں کو وزن گھٹانے کی پریزینٹیشن دکھا کر شرمندہ کیا جائے:

Sarah E. Jackson, Rebecca J. Beeken, and Jane Wardle, "Perceived Weight Discrimination and Changes in Weight, Waist Circumference, and Weight Status," Obesity, 2014, doi:10.1002/oby.20891.

☆ سگریٹ نوشوں کو سیاہ پڑے ہوئے پھیپھڑوں کی تصاویر دکھائی جائیں:

Kelly McGonigal, The Upside of Stress: Why Stress Is Good for You, and How to Get Good at It (New York: Avery, 2016), xv.

☆ کوکین کے عادیوں کو اس کی تصویر صرف 33 ملی سیکنڈ تک دکھائی جائے:

Fran Smith, "How Science Is Unlocking the Secrets of Addiction," National Geographic, September 2017, https://www.nationalgeographic.com/magazine/2017/09/the-addicted-brain.

باب 8

☆ نیکو ٹین برگ نے تجربات کئے:

Nikolaas Tinbergen, The Herring Gull's World (London: Collins, 1953); "Nikolaas Tinbergen," New World Encyclopedia, http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Nikolaas_Tinbergen, last modified September 30, 2016.

☆ قاز پاس پڑی کسی بھی گول چیز کو کھینچے گی:

James L. Gould, Ethology: The Mechanisms and Evolution of Behavior (New York: Norton, 1982), 36-41.

☆ خوراک کی جدید انڈسٹری انحصار کرتی ہے:

Steven Witherly, Why Humans Like Junk Food (New York: IUniverse, 2007).

☆ تھیلے میں ملنے والی تقریباً ہر خوراک:

"Tweaking Tastes and Creating Cravings," 60 Minutes, November 27, 2011. https://www.youtube.com/watch?v=a7Wh3uq1yTc.

☆ فرنچ فرائز......ایک زبردست امتزاج ہیں:

Steven Witherly, Why Humans Like Junk Food (New York: IUniverse, 2007).

☆ ایسی حکمت عملیاں غذائی سائنسدانوں کو ''نکتۂ فرحت'' تلاش کرنے کے قابل بناتی ہیں:

Michael Moss, Salt, Sugar, Fat: How the Food Giants Hooked Us (London: Allen, 2014).

☆ ''اپنے ہی تلذذ کے ''بٹن'' دبانے میں ہم حد سے زیادہ ماہر ہو چکے ہیں۔'':

یہ قول سب سے پہلے سٹیفن گائے نیٹ کی اس تحریر میں نمودار ہوا:

"Why Are Some People 'Carboholics'?" July 26, 2017, http://www.stephanguyenet.com/why-are-some-people-carboholics.

میرے لفظوں میں بیان کردہ یہ ورژن مصنف سے اپریل 2018ء میں ای میل کے تبادلے کے ذریعے ملنے والی اجازت کے تحت پیش کیا گیا۔

☆ ڈوپامین کی اہمیت:

''ڈوپامین کی اہمیت حادثاتاً دریافت ہوئی۔ 1954ء میں میک گل یونیورسٹی کے دو نیورو سائنسٹسٹوں، جیمس اولڈز اور پیٹر ملنر، نے فیصلہ کیا کہ چوہے کے دماغ کے وسط میں گہرائی میں الیکٹروڈ نصب کیا جائے۔ الیکٹروڈ جس جگہ نصب ہوا اس کا انتخاب زیادہ تر اتفاقیہ تھا۔ اس وقت دماغ کا جغرافیہ اسرار کی پرتوں میں لپٹا ہوا تھا۔ لیکن اولڈز اور ملنر خوش قسمت ثابت ہوئے۔ انہوں نے سوئی نیوکلیئس اکمبز (NAcc) کے عین پہلو میں داخل کی۔ یہ ذہن کا وہ حصہ ہے جو لطف اور مزے کے احساسات پیدا کرتا ہے۔ جب بھی آپ چاکلیٹ کیک کا ایک ٹکڑا کھاتے ہیں، یا کوئی پسندیدہ گانا سنتے ہیں، یا اپنی پسندیدہ ٹیم کو ورلڈ سیریز جیتتا ہوا دیکھتے ہیں تو آپ کا NAcc ہی آپ کو اتنا خوش ہونے میں مدد دیتا ہے۔ لیکن اولڈز اور ملنر نے جلد ہی دریافت کر لیا کہ حد سے زیادہ مزہ مہلک ثابت ہو سکتا ہے۔ انہوں نے چوہے کی نسل کے کئی جانوروں کے دماغوں میں الیکٹروڈ نصب کئے اور پھر ہر تار سے ہلکا سا کرنٹ گزارا، جس کے نتیجے میں NAcc مسلسل متحرک رہنے لگا۔ سائنسدانوں نے دیکھا کہ جانوروں کی ہر دوسری چیز میں دلچسپی ختم ہو گئی۔ انہوں نے کھانا پینا چھوڑ دیا۔ جنس مخالف کو اپنی طرف راغب کرنا بند کر دیا۔ چوہے محض اپنے پنجروں کے کونے میں پڑے، اپنے تلذذ کے ہاتھوں پتھر ہوئے رہتے۔ چند دنوں کے اندر سب کے سب مر گئے۔ ان کی موت پیاس کی وجہ سے ہوئی تھی۔ مزید کے لئے دیکھئے:

For more, see Jonah Lehrer, How We Decide (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2009).

☆ طلب اور خواہش کے پس پردہ کارفرما عصبی افعال:

James Olds and Peter Milner, "Positive Reinforcement Produced by Electrical Stimulation of Septal Area and Other Regions of Rat Brain," Journal of Comparative and Physiological Psychology 47, no. 6 (1954), doi:10.1037/h0058775.

☆ چوہوں میں زندہ رہنے کی خواہش ہی ختم ہو گئی:

Qun-Yong Zhou and Richard D. Palmiter, "Dopamine-Deficient Mice Are Severely Hypoactive, Adipsic, and Aphagic," Cell 83, no. 7 (1995), doi:10.1016/0092-8674(95)90145-0.

☆ خواہش کی عدم موجودگی میں عمل ختم ہو گیا:

Kent C. Berridge, Isabel L. Venier, and Terry E. Robinson, "Taste Reactivity Analysis of 6-Hydroxydopamine-Induced Aphagia: Implications for Arousal and Anhedonia Hypotheses of Dopamine Function," Behavioral Neuroscience 103, no. 1 (1989), doi:10.1037//0735-7044.103.1.36.

☆ چوہوں کی طلب اتنی شدید ہو گئی:

Ross A. Mcdevitt et al., "Serotonergic versus Nonserotonergic Dorsal Raphe Projection Neurons: Differential Participation in Reward Circuitry," Cell Reports 8, no. 6 (2014), doi:10.1016/j.celrep.2014.08.037.

☆ سلاٹ مشین پر کھیلنے والا کوئی بھی اوسط کھلاڑی:

Natasha Dow Schüll, Addiction by Design: Machine Gambling in Las Vegas (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2014), 55.

☆ عادات فیڈ بیک کا وہ لوپ ہوتی ہیں جنہیں ڈوپامین سے تحریک ملتی ہے:

''ڈوپامین سے تحریک پانے والا فیڈ بیک کا لوپ'' کی اصطلاح میں نے پہلی مرتبہ شمات پالی ہاپیتا کے منہ سے سنی۔ مزید کے لئے دیکھئے:

For more, see "Chamath Palihapitiya, Founder and CEO Social Capital, on Money as an Instrument of Change," Stanford Graduate School of Business, November 13, 2017, https://www.youtube.com/watch?v=PMotykw0SIk.

☆ ڈوپامین...... کئی عصبی افعال میں اہم کردار ادا کرتا ہے:

بعد میں محققین نے پتہ چلایا کہ انڈروفنز (endorphins) اور اوپیوئڈز (opioids) لطف کے ردعمل کے ذمہ دار تھے۔ مزید کے لئے دیکھئے:

V. S. Chakravarthy, Denny Joseph, and Raju S. Bapi, "What Do the Basal Ganglia Do? A Modeling Perspective," Biological Cybernetics 103, no. 3 (2010), doi:10.1007/s00422-010-0401-y.

☆ ڈوپامین کا اخراج صرف اس وقت نہیں ہوتا جب آپ لطف محسوس کرتے ہیں:

Wolfram Schultz, "Neuronal Reward and Decision Signals: From Theories to Data," Physiological Reviews 95, no. 3 (2015), doi:10.1152/physrev.00023.2014, fig. 8; Fran Smith, "How Science Is Unlocking the Secrets of Addiction," National Geographic, September 2017, https://www.nationalgeographic.com/magazine/2017/09/the-addicted-brain.

☆ جب بھی ڈوپامین کا لیول بڑھتا ہے، عمل کرنے کی تحریک بھی بڑھ جاتی ہے:

ڈوپامین آپ کو ڈھونڈنے، کھنگالنے اور عمل کرنے پر مجبور کرتا ہے: ''ڈوپامین سے قوت پانے والا، یہ ''میسولمبک'' (mesolimbic) تلاش کرنے کا سسٹم، جو ونٹرل ٹیگ مینٹل ایریا (ventral tegmental area) یا VTA سے پیدا ہوتا ہے، تلاش کرنے، کھنگالنے، تفتیش کرنے، تجسس، دلچسپی اور توقع کے عمل کو انگیخت کرتا ہے۔ جب بھی چوہا (یا انسان) اپنے ماحول کو کھنگالتا ہے تو ڈوپامین کا اخراج ہوتا ہے..... میں جانور کو دیکھ کر بتا سکتی ہوں کہ کب میں اس کے ''تلاش'' کے نظام کو متحرک کر رہی ہوں کیونکہ یہ کھنگالنے کے عمل میں جتا ہوگا اور سونگھ رہا ہوگا۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

Karin Badt, "Depressed? Your 'SEEKING' System Might Not Be Working: A Conversation with Neuroscientist Jaak Panksepp," Huffington Post, December 6, 2017, http://www.huffingtonpost.com/karin-badt/depressed-your-seeking-sy_b_3616967.html.

☆ دماغ میں صلے کا جو نظام متحرک ہوتا ہے:

Wolfram Schultz, "Multiple Reward Signals in the Brain," Nature Reviews Neuroscience 1, no. 3 (2000), doi:10.1038/35044563.

☆ طلب کے دوران سو فیصد نیوکلیئس اکمبنز متحرک ہو جاتے ہیں:

Kent Berridge, conversation with author, March 8, 2017.

☆ برن نے اپنی ''ساکت'' بائیسکل یعنی ''سٹیشنری بائیک'' میں جگاڑ لگائی:

Hackster Staff, "Netflix and Cycle!," Hackster, July 12, 2017,https://blog.hackster.io/netflix-and-cycle-1734d0179deb.

☆ ''نیٹ فلکس کی ہر ''بسیار بینی'' کے ساتھ اپنے موٹاپے کو ختم کر رہا تھا۔''

"Cycflix: Exercise Powered Entertainment," Roboro, July 8, 2017, https://www.youtube.com/watch?v=-nc0irLB-iY.

☆ ''ہم جمعرات کی راتوں کو ناظرانہ توجہ حاصل کرنے کا موقع سمجھتے ہیں:''

Jeanine Poggi, "Shonda Rhimes Looks Beyond ABC's Nighttime Soaps," AdAge, May 16, 2016, http://adage.com/article/special-report-tv-upfront/shonda-rhimes-abc-soaps/303996.

☆ ''جن رویوں کے وقوع کا امکان زیادہ ہوتا ہے، وہ ان رویوں کو تقویت دیتے ہیں جن کے وقوع کا امکان کم ہوتا ہے۔''

Jon E. Roeckelein, Dictionary of Theories, Laws, and Concepts in Psychology (Westport, CT: Greenwood Press, 1998), 384.

باب 9

☆ "نابغہ پیدا نہیں ہوتا بلکہ تعلیم و تربیت سے بنتا ہے۔":

Harold Lundstrom, "Father of 3 Prodigies Says Chess Genius Can Be Taught," Deseret News, December 25, 1992,https://www.deseretnews.com/article/266378/FATHER-OF-3-PRODIGIES-SAYS-CHESS-GENIUS-CAN-BE-TAUGHT.html?pg=all.

☆ ہم تین گروہوں کی عادات کی نقالی کرتے ہیں"

Peter J. Richerson and Robert Boyd, Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution (Chicago: University of Chicago Press, 2006).

☆ "اگر کسی فرد کے موٹے ہونے کے امکانات میں 57 فیصد اضافہ ہو جاتا ہے۔":

Nicholas A. Christakis and James H. Fowler, "The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years," New England Journal of Medicine 357, no. 4 (2007), doi:10.1056/nejmsa066082. J. A. Stockman, "The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years," Yearbook of Pediatrics 2009 (2009), doi:10.1016/s0084-3954(08)79134-6.

☆ اگر کسی تعلق میں ایک فریق اپنا وزن گھٹا لے:

Amy A. Gorin et al., "Randomized Controlled Trial Examining the Ripple Effect of a Nationally Available Weight Management Program on Untreated Spouses," Obesity 26, no. 3 (2018), doi:10.1002/oby.22098.

☆ کلاس میں شامل دس افراد میں سے چار خلاباز بن گئے:

Mike Massimino, "Finding the Difference Between 'Improbable' and 'Impossible,'" interview by James Altucher, The James Altucher Show, January 2017,

https://jamesaltucher.com/2017/01/mike-massimino-i-am-not-good-enough.

☆ آپ کے بہترین دوست کا آئی کیو گیارہ سال کی عمر میں جتنا بلند ہوگا:

Ryan Meldrum, Nicholas Kavish, and Brian Boutwell, "On the Longitudinal Association Between Peer and Adolescent Intelligence: Can Our Friends Make Us Smarter?," PsyArXiv, February 10, 2018, doi:10.17605/OSF.IO/TVJ9Z.

☆ سولومن ایش نے سلسلہ وار تجربات کئے:

Harold Steere Guetzkow, Groups, Leadership and Men: Research in Human Relations (Pittsburgh, PA: Carnegie Press, 1951), 177-190.

☆ تجربے کے اختتام تک، قریباً 75 فیصد فاعلین:

بعد میں ہونے والے مطالعات سے پتہ چلا کہ اگر گروپ میں صرف ایک اداکار پورے گروپ کے ساتھ اختلاف کرتا تو فاعل کی طرف سے اس کی حقیقی رائے یعنی لکیریں مختلف طوالت کی ہیں، بیان کرنے کا امکان کہیں زیادہ بڑھ جاتا۔ جب آپ کی رائے قبیلے سے مختلف ہو تو اس پر جمے رہنے اس صورت میں آسان ہو جاتا ہے جب آپ کو کوئی اتحادی میسر ہو۔ آپ کو کسی سماجی روایت کے خلاف کھڑے ہونے کی قوت درکار ہو تو کوئی ساتھی ڈھونڈ لیجئے۔ مزید کے لئے دیکھئے:

Solomon E. Asch, "Opinions and Social Pressure," Scientific American 193, no. 5 (1955), doi:10.1038/scientificamerican1155-31; and William N. Morris and Robert S. Miller, "The Effects of Consensus-Breaking and Consensus-Preempting Partners on Reduction of Conformity," Journal of Experimental Social Psychology 11, no. 3 (1975), doi:10.1016/s0022-1031(75)80023-0.

قریباً 75 فیصد فاعلین نے کم از کم ایک مرتبہ غلط انتخاب کیا۔ تاہم، پورے تجربے کے دوران جوابات کی کل تعداد کو دیکھا جائے تو ان میں سے قریباً دو تہائی درست تھے۔ نکتہ دونوں

صورتوں میں ثابت ہوتا ہے: گروہی دباؤ ہماری درست فیصلے کرنے کی اہلیت میں قابل ذکر تبدیلی رونما کرسکتا ہے۔

☆ ایک چمپینزی ایک مؤثر طریقہ سیکھ لیتا ہے:

Lydia V. Luncz, Giulia Sirianni, Roger Mundry, and Christophe Boesch. "Costly culture: differences in nut-cracking efficiency between wild chimpanzee groups." Animal Behaviour 137 (2018): 63-73.

باب 10

☆ میں یہ نہیں کہوں گا: ''کیونکہ مجھے زندہ رہنے کے لئے خوراک چاہئے۔''

ٹوئٹر اکاؤنٹ simpolism (@simpolism) سے مجھے ایسی ہی ایک مثال سننے کو ملی: ''اس استعارے کو آگے بڑھاتے ہیں۔ اگر معاشرہ ایک انسانی جسم ہے تو پھر حکومت کا کردار دماغ کا ہے۔ انسان اپنے محرکات سے بے خبر ہوتے ہیں۔ اگر پوچھا جائے ''تم کھاتے کیوں ہو؟'' تو آپ کہہ سکتے ہیں: ''کیونکہ کھانے کا ذائقہ اچھا لگتا ہے'' اور یہ نہ کہیں: ''کیونکہ مجھے زندہ رہنے کے لئے خوراک چاہئے۔'' ایک حکومت کی خوراک کیا ہوگی؟ (اشارہ: کیا دوا کی گولیاں خوراک ہیں؟''

Twitter, May 7, 2018, https://twitter.com/simpolism/status/993632142700826624.

☆ جب جذبات واحساسات میں بگاڑ آتا ہے"

Antoine Bechara et al., "Insensitivity to Future Consequences following Damage to Human Prefrontal Cortex," Cognition 50, no. 1-3 (1994), doi:10.1016/0010-0277(94)90018-3.

☆ جیسا کہ نیوروسائنٹسٹ انٹونیو ڈماسیو (Antonio Damasio)"

"When Emotions Make Better Decisions-Antonio Damasio," August 11, 2009. https://www.youtube.com/watch?v=1wup_K2WN0I

☆ آپ کا ''کرنا ضروری'' نہیں ہے۔ آپ کو ''کرنے کا موقع'' ملتا ہے:

میں اپنے کالج کے ''سٹرینگتھ اینڈ کنڈیشننگ'' کوچ مارک واٹس کا ممنون ہوں جس نے سب سے پہلے سوچ کی تبدیلی کا یہ سادہ سا کلیہ مجھے بتایا۔

☆ ''میں اپنی وہیل چیئر کا قیدی نہیں ہوں''

RedheadBanshee, "What Is Something Someone Said That Forever Changed Your Way of Thinking," Reddit, October 22, 2014, https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/2jzn0j/what_is_something_someone_said_that_forever/clgm4s2.

☆ ''اپنی استعداد اور رفتار میں اضافہ کرنے کا وقت آ گیا'':

WingedAdventurer, "Instead of Thinking 'Go Run in the Morning,' Think 'Go Build Endurance and Get Fast.' Make Your Habit a Benefit, Not a Task," Reddit, January 19, 2017, https://www.reddit.com/r/selfimprovement/comments/5ovrqf/instead_of_thinking_go_run_in_the_morning_think/?st=izmz9pks&sh=059312db.

☆ ''میرے ارتکازِ توجہ میں مدد دینے کے لئے ایڈرینالین (adrenaline) بروئے کار آ رہا ہے۔''

Alison Wood Brooks, "Get Excited: Reappraising Pre-Performance Anxiety as Excitement with Minimal Cues," PsycEXTRA Dataset, June 2014, doi:10.1037/e578192014-321; Caroline Webb, How to Have a Good Day (London: Pan Books, 2017), 238. "Wendy Berry Mendes and Jeremy Jamieson have conducted a number of studies [that] show that people perform better when they decide to interpret their fast heartbeat and breathing as 'a resource that aids performance.'"

☆ باکسر اور مصنف، ایڈ لاٹیمور (Ed Latimore):

عجیب و غریب احساس: لکھنے کے دوران صرف اپنے ہیڈ فون لگا لینے سے میرا فوکس اور ارتکازِ توجہ بڑھ جاتا ہے۔ مجھے کوئی موسیقی چلانے کی بھی ضرورت نہیں۔"

(@EdLatimore), Twitter, May 7, 2018, https://twitter.com/EdLatimore/status/993496493171662849.

باب 11

☆ اختتام پران کے پاس اپنی کوششوں کے نتیجے میں دکھانے کے لئے:

یہ کہانی ڈیوڈ بیلز اور ٹیڈ اورلینڈ کی کتاب ''آرٹ اینڈ فیئر'' (Art & Fear) کے صفحہ نمبر 29 پر موجود ہے۔ ای میل کے ذریعے ہونے والی ایک گفتگو کے دوران 18 اکتوبر 2016ء کو اورلینڈ نے کہانی کے ماخذ کے بارے میں بتایا: ''ہاں، ''آرٹ اینڈ فیئر'' میں ''سرامکس والی کہانی'' واقعی سچ ہے، اگرچہ بیان کرنے میں تھوڑا بہت ردوبدل کیا گیا ہے۔ حقیقی زندگی میں اسے فوٹو گرافر جیری اوئلز مین نے یونیورسٹی آف فلوریڈا میں اپنے ''ابتدائی فوٹو گرافی'' کے طالب علموں کو تحریک دلانے کی حکمت عملی کے طور پر استعمال کیا تھا۔ ''آرٹ اینڈ فیئر'' میں بیان کردہ ورژن میں، منظر کو ہو بہو اسی طرح پیش کیا گیا ہے جیسا کہ جیری نے مجھے بتایا تھا، فرق صرف اتنا ہے کہ میں نے فوٹو گرافی کی جگہ ''سرامکس'' کو استعمال کر لیا۔ درست ہے کہ زیرِ بحث آرٹ میڈیم کے طور پر فوٹو گرافی کا تذکرہ زیادہ آسان رہتا، لیکن ڈیوڈ بیلز (شریک مصنف) اور میں، دونوں فوٹو گرافر ہیں، اور اس وقت ہم شعوری طور پر متن میں زیرِ بحث میڈیا کو وسعت دینے کی کوشش کر رہے تھے۔ میرے لئے متاثر کن بات یہ ہے کہ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کس آرٹ میڈیم کا تذکرہ کریں، کہانی کا اخلاقی سبق تمام فنونِ لطیفہ میں ایک ہی نظر آئے گا (بلکہ فنونِ لطیفہ سے باہر بھی)۔'' آگے چل کر اسی ای میل میں اورلینڈ نے لکھا: ''آپ کو اپنی آنے والی کتاب میں ''سرامکس'' والی عبارت کا کوئی بھی حصہ یا پوری عبارت چھاپنے کی اجازت ہے۔'' آخر میں، میں نے ایک ترمیم شدہ ورژن چھاپنے کا فیصلہ کیا جس میں ان کی سرامکس والی کہانی کے ساتھ ساتھ اوئلز مین کے فوٹو گرافی کے طالب علموں والے حقیقی ماخذ کے حقائق بھی شامل تھے۔

David Bayles and Ted Orland, Art & Fear: Observations on the Perils (and Rewards) of Artmaking (Santa Cruz,

CA: Image Continuum Press, 1993), 29.

☆ جیسے کہ وولٹیئر نے ایک جگہ لکھا ہے:

Voltaire, La Bégueule. Conte Moral (1772).

☆ طویل مدتی تقویت:

''طویل مدتی تقویت'' کو ''ٹریئے لومو'' (Terje Lømo) نے 1966ء میں دریافت کیا تھا۔ زیادہ درست الفاظ میں، اس نے دریافت کیا تھا کہ جب دماغ سگنلز کا ایک سلسلہ بار بار ارسال کرتا تھا، تو ایک مستقل نوعیت کا اثر پیدا ہو جاتا تھا جس کی وجہ سے اگلی مرتبہ انہی سگنلز کی ترسیل میں آسانی پیدا ہوتی تھی۔

"Neurons that fire together wire together": Donald O. Hebb, The Organization of Behavior: A Neuropsychological Theory (New York: Wiley, 1949).

☆ موسیقاروں میں سری بلم (cerebellum):

S. Hutchinson, "Cerebellar Volume of Musicians," Cerebral Cortex 13, no. 9 (2003), doi:10.1093/cercor/13.9.943.

☆ دوسری طرف ریاضیات کے ماہرین میں دماغی مواد کی مقدار زیادہ ہوتی ہے:

A. Verma, "Increased Gray Matter Density in the Parietal Cortex of Mathematicians: A Voxel-Based Morphometry Study," Yearbook of Neurology and Neurosurgery 2008 (2008), doi:10.1016/s0513-5117(08)79083-5.

☆ جب سائنسدانوں نے لندن کے ٹیکسی ڈرائیوروں کے دماغوں کا تجزیہ کیا:

Eleanor A. Maguire et al., "Navigation-Related Structural Change in the Hippocampi of Taxi Drivers," Proceedings of the National Academy of Sciences 97, no. 8 (2000), doi:10.1073/pnas.070039597; Katherine Woollett and Eleanor A. Maguire, "Acquiring 'the Knowledge' of London's Layout Drives Structural Brain Changes," Current Biology 21, no. 24 (December 2011), doi:10.1016/j.cub.2011.11.018; Eleanor A. Maguire,

Katherine Woollett, and Hugo J. Spiers, "London Taxi Drivers and Bus Drivers: A Structural MRI and Neuropsychological Analysis," Hippocampus 16, no. 12 (2006), doi:10.1002/hipo.20233.

☆ ''افعال اتنے خودکار ہو جاتے ہیں'':

George Henry Lewes, The Physiology of Common Life (Leipzig: Tauchnitz, 1860).

☆ دہرائی تبدیلی کی ایک شکل ہے:

شنید ہے کہ برائن اینو اپنے تخلیقی قوتوں کو مہمیز دینے والے زبردست ''Oblique Strategies'' کارڈ سیٹ میں یہی بات کہی ہے۔ جب میں نے یہ سطر لکھی تو میں یہ نہیں جانتا تھا۔ عظیم ذہن، ایک طرح کی سوچ وغیرہ وغیرہ!

☆ خودکاری کسی رویے پر عمل پیرا ہونے کی اہلیت کا نام ہے:

Phillippa Lally et al., "How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World," European Journal of Social Psychology 40, no. 6 (2009), doi:10.1002/ejsp.674.

☆ عادات کی تشکیل کثرت کی بناء پر ہوتی ہے، وقت کی بناء پر نہیں:

ہرمن ایبنگ ہاس (Hermann Ebbinghaus) نے پہلی مرتبہ سیکھنے کے خطوط منحنی کو اپنی 1885ء میں شائع ہونے والی کتاب ''Über das Gedächtnis'' میں بیان کیا۔

Hermann Ebbinghaus, Memory: A Contribution to Experimental Psychology (United States: Scholar Select, 2016).

باب 12

☆ ساخت کے اس فرق نے زراعت کے پھیلاؤ پر اہم اثر مرتب کیا ہے:

Jared Diamond, Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies (New York: Norton, 1997).

☆ ''کم سے کم محنت کے قانون'' کی پیروی کرنا انسانی فطرت میں داخل ہے:

دیپک چوپڑا نے اپنے بیان کردہ ''یوگا کے سات روحانی قوانین'' میں سے ایک کو بیان کرنے کے لئے ''کم سے کم محنت کا قانون'' کی اصطلاح استعمال کی ہے۔ اس تصور کا اس اصول کے ساتھ کوئی تعلق نہیں جس پر میں یہاں بات کر رہا ہوں۔

☆ باغ کو پانی لگانے والا پائپ جس کے درمیان گرہ پڑی ہوئی ہے:

یہ تمثیل ایک تصور کی ترمیم شدہ شکل ہے جسے جاش ویٹزکن نے ٹم فیرس کے ساتھ اپنے انٹرویو میں بیان کیا۔

"The Tim Ferriss Show, Episode 2: Josh Waitzkin," May 2, 2014, audio, https://soundcloud.com/tim-ferriss/the-tim-ferriss-show- episode-2-josh-waitzkin.

☆ ''امریکی کاریگروں کو اپنے سیٹ اسمبل کرنے میں تین گنا زیادہ وقت لگتا تھا۔''

James Surowiecki, "Better All the Time," New Yorker, November 10, 2014, https://www.newyorker.com/magazine/2014/11/10/better-time.

☆ منفی کے ذریعے جمع:

''منفی کے ذریعے جمع'' ایک زیادہ بڑے اصول کی ایک مثال ہے۔ اس اصول کو ''تقلیب'' (inversion) کہا جاتا ہے۔ اس کے بارے میں، میں پہلے یہاں لکھ چکا ہوں:

https://jamesclear.com/inversion.

اس موضوع پر اپنے خیالات کی نوک پلک سنوارنے کے معاملے میں، میں شین پیرش کا ممنون ہوں جس نے لکھا کہ ''حماقت سے بچنا ذکاوت پانے کی کوشش کرنے سے زیادہ آسان کیوں ہے۔''

Shane Parrish, "Avoiding Stupidity Is Easier Than Seeking Brilliance," Farnam Street, June 2014, https://www.fs.blog/2014/ 06/ avoiding-stupidity.

☆ شرح میں اتنے فیصد اضافے کا مطلب تھا کہ ٹیکس ریونیو میں کروڑوں کا اضافہ ہوگیا:

Owain Service et al., "East: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights," Behavioural Insights Team, 2015, http://38r8om2xjhhl2 5mw24492dir.wpengine.netdna-cdn.com/ wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf.

☆ نکولز نے صفائی ستھرائی کے حوالے سے اپنی عادات کو ترتیب دیا:

آسوالڈ نکولز ایک عرفیت ہے جسے درخواست کیے جانے پر استعمال کیا گیا ہے۔

☆ ''ٹوائلٹ صاف کرنے کا بہترین وقت'':

Saul_Panzer_NY, "[Question] What One Habit Literally Changed Your Life?" Reddit, June 5, 2017, https://www.reddit.com/r/getdisciplined/comments/6fgqbv/ question_what_one_habit_literally_changed_your/diieswq.

باب 13

☆ ''معمولات کا اسلحہ خانہ'':

Twyla Tharp and Mark Reiter, The Creative Habit: Learn It and Use It for Life: A Practical Guide (New York: Simon and Schuster, 2006).

☆ کسی ایک دن میں ہمارے 40 سے 50 فیصد افعال ہماری عادات کے تحت انجام پاتے ہیں:

Wendy Wood, "Habits Across the Lifespan," 2006, https://www.researchgate.net/publication/315552294_Habits_ Across_the_Lifespan.

☆ جن عادات پر آپ سوچے سمجھے بغیر عمل پیرا ہوتے ہیں:

Benjamin Gardner, "A Review and Analysis of the Use of 'Habit' in Understanding, Predicting and Influencing Health-Related Behaviour," Health Psychology Review 9, no. 3 (2014), doi:10.1080/17437199.2013.876238.

☆ فیصلہ کن لمحات:

تاریخ کے عظیم ترین سٹریٹ فوٹوگرافرز میں سے ایک ہنری کارٹیئے بریسون کا شکریہ، جس نے ''فیصلہ کن لمحہ'' کی اصطلاح وضع کی لیکن ایک بالکل مختلف مقصد کے لئے: عین درست لمحے پر شاندار تصاویر کھینچنا۔

☆ دومنٹ کا اصول:

ڈیوڈ ایلین کا شکریہ، جس کا ''دومنٹ کا اصول'' کا ورژن کچھ یوں ہے: ''اگر اس کام میں دو منٹ سے کم وقت لگتا ہو تو اسے ابھی کر ڈالئے۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

David Allen, Getting Things Done (New York: Penguin, 2015).

☆ ''سوئچ آف'' کرنے کی عادت:

مصنف کیل نیوپورٹ (Cal Newport) نے ''شٹ ڈاؤن'' کا ایک معمول اپنا رکھا ہے، جس کے تحت وہ اس دن کا کام مکمل کرنے کے لئے، آخری مرتبہ ای میل کا ان باکس چیک کرتا ہے، اگلے دن کے کرنے کے کاموں کی فہرست بناتا ہے، اور کہتا ہے ''شٹ ڈاؤن مکمل ہوگیا''۔ مزید کے لئے دیکھئے:

Cal Newport, Deep Work (Boston: Little, Brown, 2016).

☆ وہ ہمیشہ اس نکتے سے پہلے لکھنا بند کر دیتا تھا، جس پر پہنچ کر یہ کام زحمت معلوم ہونے لگے:

Greg McKeown, Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less (New York: Crown, 2014), 78.

☆ ''عادات کی تشکیل'':

Gail B. Peterson, "A Day of Great Illumination: B. F. Skinner's Discovery of Shaping," Journal of the Experimental Analysis of Behavior 82, no. 3 (2004), doi:10.1901/jeab.2004.82-317.

باب 14

☆ وہ اپنے کمرۂ مطالعہ میں بند ہو گیا اور زور شور سے لکھتا رہا:

Adèle Hugo and Charles E. Wilbour, Victor Hugo, by a Witness of His Life (New York: Carleton, 1864).

☆ ''پابندی کی تدبیر'' ایک ایسا فیصلہ ہوتا ہے جو آپ موجودہ وقت میں کرتے ہیں:

Gharad Bryan, Dean Karlan, and Scott Nelson, "Commitment Devices," Annual Review of Economics 2, no. 1 (2010), doi:10.1146/annurev.economics.102308.124324.

☆ آؤٹ لیٹ ٹائمر، راؤٹر کو بجلی کی فراہمی منقطع کر دیتا ہے:

"Nir Eyal: Addictive Tech, Killing Bad Habits & Apps for Life Hacking-#260," interview by Dave Asprey, Bulletproof, November 13, 2015, https://blog.bulletproof.com/nir-eyal-life-hacking-260/.

☆ اسے ''یولیسس کا عہد'' بھی کہا جاتا ہے:

Peter Ubel, "The Ulysses Strategy," The New Yorker, December 11, 2014, https://www.newyorker.com/business/currency/ulysses-strategy-self-control.

☆ پیٹرسن کا کاروبار خسارے سے نکل کر پانچ ہزار ڈالر منافع کمانے کے قابل ہو گیا:

"John H. Patterson-Ringing Up Success with the Incorruptible Cashier," Dayton Innovation Legacy, http://www.daytoninnovationlegacy.org/patterson.html, accessed June 8, 2016.

☆ ایسا کون سا واحد عمل ہے جس کے نتیجے میں بہتر طویل مدتی عادات تشکیل پا گئیں:

James Clear (@james_clear), "What are one-time actions that pay off again and again in the future?" Twitter, February 11, 2018,

https://twitter.com/james_clear/status/962694722702790659

☆ ''تہذیب کی ترقی ان کاموں میں اضافہ کرنے سے ہوتی ہے جنہیں ہم توجہ دیے بغیر انجام دے سکیں۔''

Alfred North Whitehead, Introduction to Mathematics (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1911), 166.

☆ ایک عام آدمی روزانہ اوسطاً دو گھنٹے سوشل میڈیا پر گزارتا ہے:

"GWI Social," GlobalWebIndex, 2017, Q3, https://cdn2.hubspot.net/hubfs/304927/Downloads/GWI%20Social%20Summary%20Q3%202017.pdf.

باب 15

☆ اس کی آبادی نوے لاکھ سے اوپر تھی:

"Population Size and Growth of Major Cities, 1998 Census," Population Census Organization, http://www.pbs.gov.pk/sites/default/files//tables/POPULATION%20SIZE%20AND%20GROWTH%20OF%20MAJOR%20CITIES.pdf.

☆ کراچی کے 60 فیصد سے زیادہ باشندے:

Sabiah Askari, Studies on Karachi: Papers Presented at the Karachi Conference 2013 (Newcastle upon Tyne, UK: Cambridge Scholars, 2015).

☆ عوامی صحت کے اس بحران نے سٹیفن لوبی کو پاکستان آنے پر مجبور کیا تھا:

Atul Gawande, The Checklist Manifesto: How to Get Things Right (Gurgaon, India: Penguin Random House, 2014).

☆ ''پاکستان میں سیف گارڈ کو ایک اعلیٰ صابن کی حیثیت حاصل تھی۔'':

اس حصے میں متذکرہ ساری گفتگو سٹیفن لوبی سے 28 مئی 2018ء کو ای میل کے ذریعے

ہونے والی گفتگو سے لی گئی ہیں۔

☆ اسہال کی شرح میں 52 فیصد کی کمی آ گئی:

Stephen P. Luby et al., "Effect of Handwashing on Child Health: A Randomised Controlled Trial," Lancet 366, no. 9481 (2005), doi:10.1016/s0140-6736(05)66912-7.

☆ ''95 فیصد سے زیادہ گھرانوں میں'':

Anna Bowen, Mubina Agboatwalla, Tracy Ayers, Timothy Tobery, Maria Tariq, and Stephen P. Luby. "Sustained improvements in handwashing indicators more than 5 years after a cluster?randomised, community?based trial of handwashing promotion in Karachi, Pakistan," Tropical Medicine & International Health 18, no. 3 (2013): 259-267. https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4626884/

☆ پوری انیسویں صدی کے دوران چیونگم کی کاروباری بنیادوں پر فروخت ہوتی رہی:

Mary Bellis, "How We Have Bubble Gum Today," ThoughtCo, October 16, 2017, https://www.thoughtco.com/history-of-bubble-and-chewing-gum-1991856.

☆ رگلی نے پوری صنعت میں انقلاب برپا کر دیا:

Jennifer P. Mathews, Chicle: The Chewing Gum of the Americas, from the Ancient Maya to William Wrigley (Tucson: University of Arizona Press, 2009), 44-46.

☆ رگلی چیونگم بنانے والی سب سے بڑی کمپنی بن گئی:

"William Wrigley, Jr.," Encyclopædia Britannica, https://www.britannica.com/biography/William-Wrigley-Jr, accessed June 8, 2018.

☆ ٹوتھ پیسٹ کی کہانی بھی کچھ ایسی ہی ہے:

Charles Duhigg, The Power of Habit: Why We Do What

We Do in Life and Business (New York: Random House, 2014), chap. 2.

☆ چند ہی ملاقاتوں میں وہ شخص اس سے کنی کترانے لگا:

Sparkly_alpaca, "What Are the Coolest Psychology Tricks That You Know or Have Used?" Reddit, November 11, 2016, https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/5cgqbj/

what_are_the_coolest_psychology_tricks_that_you/d9wcqsr/.

☆ جدید انسانی شکل کی قدیم ترین باقیات:

Ian Mcdougall, Francis H. Brown, and John G. Fleagle, "Stratigraphic Placement and Age of Modern Humans from Kibish, Ethiopia," Nature 433, no. 7027 (2005), doi:10.1038/nature03258.

☆ نیوکورٹیکس کا حجم...... کم وبیش اتنا ہی تھا:

بعض تحقیقات کے مطابق انسانی دماغ نے اپنا موجودہ حجم کم وبیش تین لاکھ سال پہلے حاصل کیا۔ ارتقائی عمل یقیناً ہمیشہ جاری رہتا ہے، اور معلوم ہوتا ہے کہ ڈھانچے کی ساخت بامعنی حوالوں سے ارتقائی مراحل طے کرتی رہی یہاں تک کہ یہ کم وبیش ایک لاکھ پینتیس ہزار سال پہلے تک موجودہ حجم اور ساخت کو پہنچ گئی۔

Simon Neubauer, Jean-Jacques Hublin, and Philipp Gunz, "The Evolution of Modern Human Brain Shape," Science Advances 4, no. 1 (2018): eaao5961.

☆ معاشرہ ''تاخیری جزا'' والے ماحول میں منتقل ہوا ہے:

اس موضوع پر ہونے والی ابتدائی تحقیق میں ''تاخیری جزا کے معاشرے'' اور ''فوری جزا کے معاشرے'' کی اصطلاحات استعمال ہوئی ہیں۔

James Woodburn, "Egalitarian Societies," Man 17, no. 3 (1982), doi:10.2307/2801707.

میں ''فوری جزا کے ماحول'' اور ''تاخیری جزا کے ماحول'' کے درمیانی فرق سے پہلی بار

مارک لیئری کے ایک لیکچر کے ذریعے آگاہ ہوا۔

Mark Leary, Understanding the Mysteries of Human Behavior (Chantilly, VA: Teaching, 2012).

☆ حالیہ سالوں میں دنیا بہت زیادہ تبدیل ہوگئی ہے:

حالیہ صدیوں میں آنے والی ماحولیاتی تبدیلیوں کی رفتار ہماری خود کو ڈھالنے کی حیاتیاتی اہلیت کی رفتار سے بہت زیادہ تیز رہی ہے۔ اوسطاً، کسی انسانی آبادی میں بامعنی جینیاتی تبدیلیوں کو فروغ پانے میں کم وبیش پچیس ہزار سال کا عرصہ لگتا ہے۔ مزید کے لئے دیکھئے:

Edward O. Wilson, Sociobiology (Cambridge, MA: Belknap Press, 1980), 151.

☆ ہمارے دماغوں کا ارتقاء طویل مدتی منافع کے بجائے فوری صلے کو ترجیح دینے کے مطابق ہی ہوا ہے:

Daniel Gilbert, "Humans Wired to Respond to Short-Term Problems," interview by Neal Conan, Talk of the Nation, NPR, July 3, 2006, https://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=5530483.

☆ بیماریوں اور متعدی امراض کو نمودار ہونے میں دنوں یا ہفتوں حتیٰ کہ سالوں کا وقت بھی لگ سکتا ہے:

حالیہ سالوں میں ''غیر منطقی رویئے'' اور ''دماغی تعصبات'' کے موضوعات کو بہت مقبولیت ملی ہے۔ تاہم، بہت سے افعال جو مجموعی طور پر غیر منطقی معلوم ہوتے ہیں، اگر ان کے فوری نتیجے کو مدنظر رکھا جائے تو ان کے ماخذات عین عقلی ثابت ہوتے ہیں۔

☆ فریڈرک بیستیات (Frédéric Bastiat):

Frédéric Bastiat and W. B. Hodgson, What Is Seen and What Is Not Seen: Or Political Economy in One Lesson (London: Smith, 1859).

☆ آپ کی مستقبل کی ہستی:

رویہ جاتی معاشیات کے ماہر ڈینیئل گولڈسٹین کا شکریہ جس نے کہا: ''یہ موجودہ ہستی اور مستقبل کی ہستی کے درمیان ایک غیر مساوی جنگ ہے۔ میرا مطلب ہے، سچی بات تو یہی ہے کہ

موجودہ ہستی تو موجود ہے۔ کنٹرول اس کے ہاتھ میں ہے۔ اس وقت اقتدار اس کا ہے۔ اس کے مضبوط، جوانمردانہ، بازو ہیں جو ڈونٹ کو اٹھا کر آپ کے منہ تک لے جا سکتے ہیں۔ اور مستقبل کی ہستی تو ابھی پیدا ہی نہیں ہوئی۔ یہ مستقبل میں پڑی ہے۔ یہ کمزور ہے۔ اس کا تو کوئی وکیل بھی موجود نہیں۔ مستقبل کی ہستی کی طرف سے لڑنے والا کوئی نہیں۔ اور لہٰذا موجودہ ہستی اس کے تمام خوابوں کو چکنا چور کر سکتی ہے۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

Daniel Goldstein, "The Battle between Your Present and Future Self," TEDSalon NY2011, November 2011, video, https://www.ted.com/talks/daniel_goldstein_the_battle_between_your_present_and_future_self.

☆ جو لوگ تسکین کو مؤخر کرنے پر آمادہ ہوتے ہیں ان کے امتحانات میں اچھے نمبر آتے ہیں:

Walter Mischel, Ebbe B. Ebbesen, and Antonette Raskoff Zeiss, "Cognitive and Attentional Mechanisms in Delay of Gratification," Journal of Personality and Social Psychology 21, no. 2 (1972), doi:10.1037/h0032198; W. Mischel, Y. Shoda, and M. Rodriguez, "Delay of Gratification in Children," Science 244, no. 4907 (1989), doi:10.1126/science.2658056; Walter Mischel, Yuichi Shoda, and Philip K. Peake, "The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification," Journal of Personality and Social Psychology 54, no. 4 (1988), doi:10.1037//0022-3514.54.4.687; Yuichi Shoda, Walter Mischel, and Philip K. Peake, "Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions," Developmental Psychology 26, no. 6 (1990), doi:10.1037//0012-1649.26.6.978.

باب16

☆ ''ہر صبح میں ایک مرتبان میں 120 پیپر کلپ رکھ کر کام شروع کرتا تھا'':

Trent Dyrsmid, email to author, April 1, 2015.

☆ بنجامن فرینکلن:

Benjamin Franklin and Frank Woodworth Pine, Autobiography of Benjamin Franklin (New York: Holt, 1916), 148.

☆ ہر روز تخلیق کرنے کی زنجیر نہ توڑیے:

میرے دوست نیتھن بیری کا شکریہ، جس نے سب سے پہلے اس نعرے کے ذریعے مجھے تحریک بخشی: ''ہر روز تخلیق کرو۔''

☆ جو لوگ وزن گھٹانے جیسے اہداف کے حوالے سے اپنی پیش رفت پر نظر رکھتے ہیں:

Benjamin Harkin et al., "Does Monitoring Goal Progress Promote Goal Attainment? A Meta-analysis of the Experimental Evidence," Psychological Bulletin 142, no. 2 (2016), doi:10.1037/bul0000025.

☆ جو روزانہ غذائی روزنامچہ لکھتے تھے، انہوں نے ان لوگوں کے مقابلے میں دگنا وزن گھٹایا جو ایسا نہیں کرتے تھے:

Miranda Hitti, "Keeping Food Diary Helps Lose Weight," WebMD, July 8, 2008, http://www.webmd.com/diet/news/20080708/keeping-food-diary-helps-lose-weight; Kaiser Permanente, "Keeping a Food Diary Doubles Diet Weight Loss, Study Suggests," Science Daily, July 8, 2008, https://www.sciencedaily.com/releases/2008/07/080708080738.htm; Jack F. Hollis et al., "Weight Loss during the Intensive Intervention Phase of the Weight-Loss Maintenance Trial," American Journal of Preventive Medicine 35, no. 2 (2008),

doi:10.1016/j.amepre.2008.04.013; Lora E. Burke, Jing Wang, and Mary Ann Sevick, "Self-Monitoring in Weight Loss: A Systematic Review of the Literature," Journal of the American Dietetic Association 111, no. 1 (2011), doi:10.1016/j.jada.2010.10.008.

☆ ترقی سے بڑی ترغیب دنیا میں اور کوئی نہیں:

یہ سطر گریگ میکیون کے قول کی بدلی ہوئی شکل ہے۔ اس کا لکھنا ہے: ''تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ انسانی تحریک و ترغیب کی تمام اشکال میں ترقی سب سے زیادہ مؤثر ہے۔''

Greg McKeown, Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less (Currency, 2014).

☆ پہلی غلطی کام خراب نہیں کرتی:

درحقیقت، تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ کسی عادت میں ایک مرتبہ کا ناغہ ہو جانے سے اس کی تشکیل کے طویل مدتی عمل پر کوئی اثر نہیں پڑتا، خواہ غلطی کسی بھی وقت رونما ہوئی ہو۔ آپ ٹوٹے ہوئے تسلسل کو بحال کر لیں گے تو بات بگڑے گی نہیں۔ دیکھیے:

Phillippa Lally et al., "How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World," European Journal of Social Psychology 40, no. 6 (2009), doi:10.1002/ejsp.674.

☆ ایک دفعہ کا ناغہ حادثاتی ہے:

''ایک دفعہ کا ناغہ حادثاتی ہے۔ دو دفعہ کا ناغہ ایک نئی عادت کا آغاز ہے۔'' میں حلفاً کہتا ہوں کہ میں نے یہ سطر کہیں پڑھی تھی یا غالباً کسی ایسی بات کو پڑھ کر اسے اپنے لفظوں میں بیان کیا ہے لیکن ماخذ تلاش کرنے کی پوری کوشش کے باوجود مجھے کامیابی نہیں ملی۔ ہو سکتا ہے یہ میری ہی تخلیق ہو لیکن قرین قیاس یہی ہے کہ یہ کسی انجانے عبقری کی عطا ہے۔

☆ ''جب کوئی پیمانہ ہدف بن جائے'':

''گڈہارٹ کے قانون'' کی یہ تعریف درحقیقت برطانوی ماہر بشریات میریلن سٹریتھرن نے متعین کی تھی۔

"'Improving Ratings': Audit in the British University

System," European Review 5 (1997): 305-321, https://www.cambridge.org/core/journals/european-review/article/improving-ratings-audit-in-the-british-university-system/FC2EE640C0C44E3DB87C29FB666E9AAB.

شنید ہے کہ گڈہارٹ نے خود یہ تصور 1975ء میں پیش کیا تھا اور اسے تحریری شکل 1981ء میں دی۔

Charles Goodhart, "Problems of Monetary Management: The U.K. Experience," in Anthony S. Courakis (ed.), Inflation, Depression, and Economic Policy in the West (London: Rowman and Littlefield, 1981), 111-146.

باب 17

☆ ''جب میں نے پنٹاگون میں اپنے دوستوں کے سامنے یہ تجویز رکھی'':

Roger Fisher, "Preventing Nuclear War," Bulletin of the Atomic Scientists 37, no. 3 (1981), doi:10.1080/00963402.1981.11458828.

☆ سیٹ بیلٹ کے حوالے سے پہلا قانون:

Michael Goryl and Michael Cynecki, "Restraint System Usage in the Traffic Population," Journal of Safety Research 17, no. 2 (1986), doi:10.1016/0022-4375(86)90107-6.

☆ سیٹ بیلٹ پہننا قانوناً لازمی ہے:

نیو ہیمپشائر واحد ریاست ہے جہاں صرف بچوں کو سیٹ بیلٹ بندھوانا لازمی ہے۔

"New Hampshire," Governors Highway Safety Association, https://www.ghsa.org/state-laws/states/new%20hampshire, accessed June 8, 2016.

☆ 88 فیصد سے زیادہ امریکی سیٹ بیلٹ باندھنے لگے:

"Seat Belt Use in U.S. Reaches Historic 90 Percent,"

National Highway Traffic Safety Administration, November 21, 2016, https://www.nhtsa.gov/press-releases/seat-belt-use-us-reaches-historic-90-percent.

☆ برائن ہیرس:

Bryan Harris, email conversation with author, October 24, 2017.

☆ ''روزانہ ایک گیت'' کا چیلنج:

Courtney Shea, "Comedian Margaret Cho's Tips for Success: If You're Funny, Don't Do Comedy," Globe and Mail, July 1, 2013, https://www.theglobeandmail.com/life/comedian-margaret-chos-tips-for-success-if-youre-funny-dont-do-comedy/article12902304/?service=mobile.

☆ ریاست کولاراڈو کے شہر بولڈر (Boulder) سے تعلق رکھنے والا کارجُو تھامس فرینک:

Thomas Frank, "How Buffer Forces Me to Wake Up at 5:55 AM Every Day," College Info Geek, July 2, 2014, https://collegeinfogeek.com/early-waking-with-buffer/.

باب 18

☆ فیلپس نے اولمپکس میں گولڈ میڈل جیتے:

"Michael Phelps Biography," Biography, https://www.biography.com/people/michael-phelps-345192, last modified March 29, 2018.

☆ ایل گویرَو:

Doug Gillan, "El Guerrouj: The Greatest of All Time," IAFF, November 15, 2004, https://www.iaaf.org/news/news/el-guerrouj-the-greatest-of-all-time.

☆ ان کے قد میں نمایاں فرق تھا:

مائیکل فیلپس اور ہشام ایل گو: ہرَو کے قد اور وزن 2008ء کے گرمائی اولمپکس کے دوران

ان کے ایتھلیٹک پروفائل سے حاصل کیے گئے تھے۔

"Michael Phelps," ESPN, 2008, http://www.espn.com/olympics/summer08/fanguide/athlete?athlete=29547l; "Hicham El Guerrouj," ESPN, 2008, http://www.espn.com/oly/summer08/fanguide/athlete?athlete=29886.

☆ پتلونوں کی اندرونی سلائی کی لمبائی:

David Epstein, The Sports Gene: Inside the Science of Extraordinary Athletic Performance (St. Louis, MO: Turtleback Books, 2014).

☆ اولمپکس میں مردوں کی پندرہ سو میٹر کی دوڑ میں گولڈ میڈل جیتنے والوں کا اوسط قد:

Alex Hutchinson, "The Incredible Shrinking Marathoner," Runner's World, November 12, 2013, https://www.runnersworld.com/sweat-science/the-incredible-shrinking-marathoner.

☆ اولمپکس میں مردوں کی سو میٹر کی پیراکی میں گولڈ میڈل جیتنے والوں کا اوسط قد:

Alvin Chang, "Want to Win Olympic Gold? Here's How Tall You Should Be for Archery, Swimming, and More," Vox, August 9, 2016, http://www.vox.com/2016/8/9/12387684/olympic-heights.

☆ ''جینز آپ کے میلانات کا پیشگی فیصلہ کر سکتے ہیں، آپ کی تقدیر کا نہیں۔'':

Gabor Maté, "Dr. Gabor Maté-New Paradigms, Ayahuasca, and Redefining Addiction," The Tim Ferriss Show, February 20, 2018, https://tim.blog/2018/02/20/gabor-mate/.

☆ جینز ہر چیز پر اثر انداز ہوتے ہیں:

''تمام خصوصیات ورثے میں مل سکتی ہیں'' میں کسی حد تک مبالغہ ہے، لیکن بہت زیادہ نہیں۔ ٹھوس رویہ جاتی خصوصیات جن کا سارا انحصار گھر یا کلچر سے ملنے والے اثر پر ہوتا ہے، یقیناً قطعاً ''قابلِ توارث'' نہیں ہوتیں۔ آپ کون سی زبان بولتے ہیں، کون سے مذہب پر کاربند ہوتے ہیں، کون سی سیاسی جماعت کے رکن بنتے ہیں۔ لیکن جو رویہ جاتی خصوصیات پوشیدہ صلاحیتوں اور

مزاجوں کی عکاس ہوتی ہیں، وہ ورثے میں مل سکتی ہیں۔ زبان و بیان میں آپ کی مہارت کیسی ہے، آپ کتنے مذہبی، کتنے لبرل یا کتنے قدامت پرست ہیں۔ عمومی ذہانت بھی ورثے میں مل سکتی ہے، اور وہ پانچ نمایاں رنگ بھی جن کی بدولت شخصیت کے روپ کا تعین ہوتا ہے...... تجربات پر آمادگی، ضمیر پرستی، باطن بینی/ ظاہر بینی، موافقت/ عدم موافقت، اور جذباتیت۔ اور حیران کن حد تک مخصوص خصوصیات بھی ورثے میں مل سکتی ہیں، جیسا کہ نکوٹین یا الکوحل کا عادی ہونا، ٹیلی ویژن دیکھنا اور طلاق دینے کا امکان۔

Thomas J. Bouchard, "Genetic Influence on Human Psychological Traits," Current Directions in Psychological Science 13, no. 4 (2004), doi:10.1111/j.0963-7214.2004.00295.x; Robert Plomin, Nature and Nurture: An Introduction to Human Behavioral Genetics (Stamford, CT: Wadsworth, 1996); Robert Plomin, "Why We're Different," Edge, June 29, 2016, https://soundcloud.com/edgefoundationinc/edge2016-robert-plomin.

☆ جینز کا گہرا اثر ہوتا ہے:

Daniel Goleman, "Major Personality Study Finds That Traits Are Mostly Inherited," New York Times, December 2, 1986, http://www.nytimes.com/1986/12/02/science/major-personality-study-finds-that-traits-are-mostly-inherited.html?pagewanted=all.

☆ رابرٹ پلومن:

Robert Plomin, phone call with the author, August 9, 2016.

☆ اپنے آپ میں مگن رہنے اور تنہائی پسندی کا رجحان زیادہ تھا:

Jerome Kagan et al., "Reactivity in Infants: A Cross-National Comparison," Developmental Psychology 30, no. 3 (1994), doi:10.1037//0012-1649.30.3.342;

Michael V. Ellis and Erica S. Robbins, "In Celebration of Nature: A Dialogue with Jerome Kagan," Journal of Counseling and Development 68, no. 6 (1990), doi:10.1002/j.1556-6676.1990.tb01426.x; Brian R. Little, Me, Myself, and Us: The Science of Personality and the Art of Well-Being (New York: Public Affairs, 2016); Susan Cain, Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking (London: Penguin, 2013), 99-100.

☆ جب لوگوں میں ''موافقت'' کا مادہ زیادہ ہوتا ہے:

W. G. Graziano and R. M. Tobin, "The Cognitive and Motivational Foundations Underlying Agreeableness," in M. D. Robinson, E. Watkins, and E. Harmon-Jones, eds., Handbook of Cognition and Emotion (New York: Guilford, 2013), 347-364.

☆ ان میں قدرتی طور پر آکسی ٹوسن (oxytocin) کی مقدار بھی زیادہ ہوتی ہے:

Mitsuhiro Matsuzaki et al., "Oxytocin: A Therapeutic Target for Mental Disorders," Journal of Physiological Sciences 62, no. 6 (2012), doi:10.1007/s12576-012-0232-9; Angeliki Theodoridou et al., "Oxytocin and Social Perception: Oxytocin Increases Perceived Facial Trustworthiness and Attractiveness," Hormones and Behavior 56, no. 1 (2009), doi:10.1016/j.yhbeh.2009.03.019; Anthony Lane et al., "Oxytocin Increases Willingness to Socially Share One's Emotions," International Journal of Psychology 48, no. 4 (2013), doi:10.1080/00207594.2012.677540; Christopher Cardoso et al., "Stress-Induced Negative Mood Moderates the Relation between Oxytocin Administration and Trust: Evidence for the Tend-and-Befriend Response to Stress?" Psychoneuroendocrinology 38, no. 11 (2013),

doi:10.1016/j.psyneuen.2013.05.006.

☆ امگڈیلا (amygdala) کی حد سے بڑھی ہوئی حساسیت:

J. Ormel, A. Bastiaansen, H. Riese, E. H. Bos, M. Servaas, M. Ellenbogen, J. G. Rosmalen, and A. Aleman, "The Biological and Psychological Basis of Neuroticism: Current Status and Future Directions," Neuroscience and Biobehavioral Reviews 37, no. 1 (2013), doi:10.1016/j.neu biorev.2012.09.004. PMID 23068306; R. A. Depue and Y. Fu, "Neurogenetic and Experiential Processes Underlying Major Personality Traits: Implications for Modelling Personality Disorders," International Review of Psychiatry 23, no. 3 (2011), doi:10.3109/09540261.2011.599315.

☆ ہماری عمیق ترجیحات بعض رویوں کو دوسروں کے مقابلے میں ہمارے لئے زیادہ آسان بنا دیتی ہیں:

''مثال کے طور پر، تمام لوگوں کے دماغوں میں ایسے سسٹم ہوتے ہیں جو صلہ ملنے پر ردِعمل ظاہر کرتے ہیں، لیکن مختلف افراد میں، مختلف صلوں کے حوالے سے یہ سسٹم شدت کے مختلف درجوں کا ردِعمل ظاہر کرتے ہیں، اور سسٹم کے ردِعمل کے اوسط درجے کو کسی شخصی خصوصیت سے جوڑا جا سکتا ہے۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

Colin G. Deyoung, "Personality Neuroscience and the Biology of Traits," Social and Personality Psychology Compass 4, no. 12 (2010), doi:10.1111/j.1751-9004.2010.00327.x.

☆ اگر آپ کا دوست کم نشاستوں والی ڈائیٹ پر کاربند ہے:

متفرق النوع حالات میں کئے گئے تجربات کی مدد سے ہونے والی تحقیق سے پتہ چلتا ہے کہ وزن گھٹانے میں کم نشاستے یا کم چربی والی غذا کا کردار یکساں ہوتا ہے۔ دیگر کئی عادات کی طرح، اگر آپ ڈٹے رہیں تو مختلف راستوں سے ایک ہی منزل تک پہنچ سکتے ہیں۔ مزید کے لئے دیکھئے:

Christopher D. Gardner et al., "Effect of Low-Fat vs Low-Carbohydrate Diet on 12-Month Weight Loss in Overweight Adults and the Association with Genotype Pattern or Insulin Secretion," Journal of the American Medical Association 319, no. 7 (2018), doi:10.1001/jama.2018.0245.

☆ جانچو/استعمال کرو کا سودا:

M. A. Addicott et al., "A Primer on Foraging and the Explore/Exploit Trade-Off for Psychiatry Research," Neuropsychopharmacology 42, no. 10 (2017), doi:10.1038/npp.2017.108.

☆ مشہور ہے کہ گوگل اپنے ملازمین سے کہتا ہے:

Bharat Mediratta and Julie Bick, "The Google Way: Give Engineers Room," New York Times, October 21, 2007, https://www.nytimes.com/2007/10/21/jobs/21pre.html.

☆ ''بہاؤ وہ ذہنی کیفیت ہے'':

Mihaly Csikszentmihalyi, Finding Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life (New York: Basic Books, 2008).

☆ ''ہر کوئی کم از کم چند شعبوں میں'':

Scott Adams, "Career Advice," Dilbert Blog, July 20, 2007, http://dilbertblog.typepad.com/the_dilbert_blog/2007/07/career-advice.html.

باب 19

☆ کامیاب ترین کامیڈینز میں سے ایک:

Steve Martin, Born Standing Up: A Comic's Life (Leicester, UK: Charnwood, 2008).

☆ ''چار سال بھرپور کامیابی کے ساتھ۔''

Steve Martin, Born Standing Up: A Comic's Life (Leicester, UK: Charnwood, 2008), 1.

☆ ''بساط بھر دشوار۔'':

Nicholas Hobbs, "The Psychologist as Administrator," Journal of Clinical Psychology 15, no. 3 (1959), doi:10.1002/1097-4679(195907)15:33.0.co; 2-4; Gilbert Brim, Ambition: How We Manage Success and Failure Throughout Our Lives (Lincoln, NE: IUniverse.com, 2000); Mihaly Csikszentmihalyi, Finding Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life (New York: Basic Books, 2008).

☆ علم نفسیات کی تحقیق میں اسے ''ریکیز ڈاڈسن کا قانون'' (Yerkes-Dodson law) کہا جاتا ہے:

Robert Yerkes and John Dodson, "The Relation of Strength of Stimulus to Rapidity of Habit Formation," Journal of Comparative Neurology and Psychology 18 (1908): 459-482.

☆ ہماری موجودہ اہلیت سے چار فیصد زیادہ:

Steven Kotler, The Rise of Superman: Decoding the Science of Ultimate Human Performance (Boston: New Harvest, 2014). In his book, Kotler cites: "Chip Conley, AI, September 2013. The real ratio, according to calculations performed by [Mihaly] Csikszentmihalyi, is

1:96."

☆ ''انسانوں کو ندرت کی اتنی طلب ہوتی ہے'':

Niccolò Machiavelli, Peter Bondanella, and Mark Musa, The Portable Machiavelli (London: Penguin, 2005).

☆ تغیر پذیر صلہ:

C. B. Ferster and B. F. Skinner, "Schedules of Reinforcement," 1957, doi:10.1037/10627-000. For more, see B. F. Skinner, "A Case History in Scientific Method," American Psychologist 11, no. 5 (1956): 226, doi:10.1037/h0047662.

☆ اس تغیر پذیری کی بدولت ڈوپامین پر سب سے زیادہ ابھار آتا ہے:

Matching Law shows that the rate of the reward schedule impacts behavior: "Matching Law," Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/Matching_law.

باب 20

☆ کارکردگی عموماً تھوڑی بہت گراوٹ کی شکار ہو جاتی ہے:

K. Anders Ericsson and Robert Pool, Peak: Secrets from the New Science of Expertise (Boston: Mariner Books, 2017), 13.

☆ ''ماہرین کہہ رہے تھے'':

Pat Riley and Byron Laursen, "Temporary Insanity and Other Management Techniques: The Los Angeles Lakers' Coach Tells All," Los Angeles Times Magazine, April 19, 1987,http://articles.latimes.com/1987-04-19/magazine/tm-1669_1_lakers.

☆ ایک ایسا سسٹم جسے اس نے ''کریئر کی بہترین کوشش'' (Career Best Effort) کا پروگرام کا نام دیا:

میک ملن کی کتاب کے مطابق رائلی نے اپنا سی بی ای پروگرام این بی اے کے

1984-85ء کے سیزن کے دوران شروع کیا۔ میری تحقیق بتاتی ہے کہ لیکرز نے انفرادی کھلاڑیوں کے اعداد و شمار پر نظر رکھنے کا کام تب شروع کیا مگر سی بی ای پروگرام جس شکل میں یہاں بیان کیا گیا ہے، اس میں پہلی مرتبہ 1986-87ء میں استعمال کیا گیا۔

☆ اگر وہ کامیاب ہوئے تو یہ ایک سی بی ای ہوگا:

Larry Bird, Earvin Johnson, and Jackie MacMullan, When the Game Was Ours (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2010).

☆ ''محنت کا لیول برقرار رکھنا'':

Pat Riley and Byron Laursen, "Temporary Insanity and Other Management Techniques: The Los Angeles Lakers' Coach Tells All," Los Angeles Times Magazine, April 19, 1987, http://articles.latimes.com/1987-04-19/magazine/tm-1669_1_lakers.

☆ ایلیوئڈ کپ چوگے (Eliud Kipchoge):

Cathal Dennehy, "The Simple Life of One of the World's Best Marathoners," Runner's World, April 19, 2016, https://www.runners world.com/elite-runners/the-simple-life-of-one-of-the-worlds-best-marathoners. "Eliud Kip-choge: Full Training Log Leading Up to Marathon World Record Attempt," Sweat Elite, 2017, http://www.sweatelite.co/ eliud-kipchoge-full-training-log-leading-marathon-world-record-attempt/.

☆ اس کا کوچ اس کے نوٹس کا جائزہ لیتا ہے اور اپنے خیالات شامل کرتا ہے:

Yuri Suguiyama, "Training Katie Ledecky," American Swimming Coaches Association, November 30, 2016, https://swimmingcoach. org/training-katie-ledecky-by-yuri-suguiyama-curl-burke-swim-club-2012/.

☆ جب کامیڈین کرس راک تازہ مواد تیار کر رہا ہوتا ہے:

Peter Sims, "Innovate Like Chris Rock," Harvard

Business Review, January 26, 2009, https://hbr.org/2009/01/innovate-like-chris-rock.

☆ سالانہ ریویو:

میں کرس گلیبو کا شکریہ ادا کرنا چاہوں گا جس نے ہر سال اپنے سالانہ ریویو شائع کر کے مجھے بھی سالانہ ریویو کا معمول شروع کرنے کی تحریک دی:

https://chrisguillebeau.com.

☆ ''اپنی پہچان چھوٹی رکھیے'':

Paul Graham, "Keep Your Identity Small," February 2009, http://www.paulgraham.com/identity.html.

اختتامیہ

☆ اگر ایک سکہ کسی کو امیر نہ بنائے تو وہ امیر نہیں ہو سکتا:

Desiderius Erasmus and Van Loon Hendrik Willem, The Praise of Folly (New York: Black, 1942), 31.

گریچن روبن کا شکریہ۔ اس حکایت کے بارے میں سب سے پہلے میں نے اس کی کتاب ''Better Than Before'' میں پڑھا اور پھر اصل حکایت تلاش کی۔ مزید کے لئے دیکھیے:

Gretchen Rubin, Better Than Before (New York: Hodder, 2016).

چار قوانین سے اخذ کردہ چھوٹے سبق

☆ ''ایک خواہش کے پورا ہونے اور نئی خواہش کے پیدا ہونے کے درمیانی وقفے کا نام خوشی ہے۔''

Caed (@caedbudris), "Happiness is the space between desire being fulfilled and a new desire forming," Twitter, November 10, 2017 https://twitter.com/caedbudris/status/929042389930594304.

☆ خوشی کا تعاقب نہیں کیا جا سکتا، یہ بعد میں پیدا ہونی چاہیے:

فرینکل کا پورا قول اس طرح سے ہے: ''کامیابی کو ہدف نہ بنائیے۔ آپ جتنا اس پر فوکس کریں گے اور اسے ہدف بنائیں گے، آپ کا نشانہ اتنی ہی بار خطا جائے گا۔ کیونکہ خوشی کی طرح، کامیابی کا بھی تعاقب نہیں کیا جا سکتا، یہ بعد میں پیدا ہونی چاہیے، اور یہ کسی نصب العین کے ساتھ انسان کی وابستگی کے اتفاقیہ اثر کے طور پر یا اپنے علاوہ کسی دوسرے فرد کے سامنے ہتھیار ڈال دینے کے ضمنی نتیجے کے طور پر پیدا ہوتی ہے۔'' مزید کے لئے دیکھئے:

For more, see Viktor E. Frankl, Man's Search for Meaning: An Introduction to Logotherapy (Boston: Beacon Press, 1962).

☆ ''جس کے پاس جینے کی وجہ ہو، وہ تقریباً کسی بھی مسئلے کا حل ڈھونڈ سکتا ہے۔''

Friedrich Nietzsche and Oscar Levy, The Twilight of the Idols (Edinburgh: Foulis, 1909).

☆ احساسات پہلے پیدا ہوتے ہیں (سسٹم 1):

Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2015).

☆ اگر عقل و دانش کو متاثر کرنے کے بجائے جذبات کو متاثر کرنے کی کوشش کی جائے تو زیادہ گہرا اثر پیدا ہوتا ہے:

"If you wish to persuade, appeal to interest, rather than reason" (Benjamin Franklin).

☆ اطمینان = پسندیدگی۔ طلب

یہ ڈیوڈ میسٹر کے سروس بزنس کے پانچویں قانون سے مماثل ہے: اطمینان = ادراک۔ توقع۔

☆ ''غربت مال کے کم ہونے کا نام نہیں، بلکہ زیادہ مال چاہنے کا نام ہے۔''

Lucius Annaeus Seneca and Anna Lydia Motto, Moral Epistles (Chico, CA: Scholars Press, 1985).

☆ جیسا کہ ارسطو نے کہا تھا:

اس بات پر بحث ہوتی رہتی ہے کہ ارسطو نے ایسا کہا بھی تھا یا نہیں۔ صدیوں سے یہ قول اس کے نام سے منسوب چلا آ رہا ہے، لیکن مجھے اس کا کوئی اصلی ماخذ دستیاب نہیں ہو سکا۔

مصنف کے بارے میں

جیمس کلیئر کا کام نیویارک ٹائمز، ٹائم اور آنٹرپیرونور میں شائع ہوا ہے اور سی بی ایس دس مارننگ (CBS This Morning) میں زیر بحث آتا رہا ہے۔ اسے دنیا بھر کے کالجوں میں پڑھایا گیا ہے۔ اس کی ویب سائٹ "jamesclear.com" سے ہر ماہ دسیوں لاکھوں لوگ استفادہ کرتے ہیں اور اس کے ای میل نیوزلیٹر کے قارئین کی تعداد لاکھوں میں ہے۔ وہ "Habits Academy" کا خالق ہے جو کہ زندگی اور کام کے حوالے سے بہتر عادات تشکیل دینے میں دلچسپی رکھنے والے اداروں اور افراد کے لئے تربیت کا اعلیٰ ترین پلیٹ فارم ہے۔

عادات ہماری زندگی میں کتنا اہم کردار ادا کرتی ہیں، یہ جاننے کے لیے بقراطِ زماں ہونے کی ضرورت نہیں۔ فلسفیانہ سطح پر بات کی جائے تو کہا جائے گا کہ عادات ہمارے اعمال کا تعین کرتی ہیں اور اعمال ہماری تقدیر کا۔ عملی سطح پر بات کی جائے تو کہا جائے گا کہ ہماری کامیابی اور ناکامی میں جتنا کردار صلاحیت، حالات اور مواقع کا ہوتا ہے، اتنا ہی بلکہ غالباً اس سے زیادہ کردار ہماری عادات کا ہوتا ہے۔ عادات اچھی ہوں تو زندگی اچھی گزرتی ہے اور اگر بری ہوں تو معاملات زندگی ہمیشہ بگاڑ کی طرف جھکتے دکھائی دیتے ہیں۔ جیمس کلیئر کی یہ معرکتہ الآرا ء کتاب، نہایت سادہ اور سلیس زبان میں اچھی عادات اپنانے اور بری عادات ختم کرنے کے تیر بہدف طریقوں سے آگاہ کرتی ہے۔ اس کے ترجمے کے لیے عظیم احمد اور اشاعت کے لیے معاذ ہاشمی دونوں مبارکباد کے مستحق ہیں۔

قاسم علی شاہ

زندگی کے طویل تجربے نے مجھے جو کچھ سکھایا ہے، اس کے تحت میں اس نتیجے پر پہنچا ہوں انسان خواہ کتنا ہی باصلاحیت کیوں نہ ہو، اگر اس کی عادات اس کی صلاحیتوں سے مطابقت نہیں رکھتیں تو وہ کبھی بھی ان سے بھرپور استفادہ کرنے کے قابل نہیں ہو سکتا۔ اسی بات کو دوسرے لفظوں میں بیان کیا جائے تو یوں کہہ سکتے ہیں کہ عادات اچھی نہ ہوں، یا بری عادات سے چھٹکارا حاصل نہ کیا جائے تو کامیابی کی منزل ہمیشہ دور ہی رہتی ہے، خواہ دیگر اسباب کی کتنی ہی فراوانی کیوں نہ ہو۔ جیمس کلیئر کی یہ کتاب آپ کو بری عادات سے نجات پانے اور اچھی عادات اپنانے کے بارے میں وہ کچھ بتاتی ہے اس سے پہلے کبھی احاطہء تحریر میں نہیں لایا گیا۔ اس کا طرزِ بیان سائنسی ہونے کے باوجود عام فہم ہے اور مجھے امید ہے کہ یہ کتاب اپنے ہر قاری کی زندگی میں اہم کردار ادا کرے گی۔ عظیم احمد کا ترجمہ قابلِ تعریف بھی ہے اور قابلِ تقلید بھی۔

جسٹس (ر) ارشاد حسن خان

سابق چیف جسٹس سپریم کورٹ آف پاکستان